

المال و التجارة

AL MAL WALTEGARA

إذا أردتَ
أن تُعرف رجلاً
فأعطه سلطة

مدخل العرض البيعى
عميلك يحتاج
دائماً إلى تفهيد

الطبيعة الإلزامية
لمعايير المحاسبة والمراجعة

ضريبة الدخل

غير مباشرة التحصيل .. باتترة التأثير

بطاطين (مينوتكس)
مصنوعة من أرقى
الخامات العالمية



مينوتكس

شركة متخصصة في غزل الصوف
والألياف وصناعة البطاطين فقط
تنتج ١٢ نوعاً مختلفاً من
البطاطين تناسب كل الأذواق
ماريشا بالشطة، كبرى بالشطة
فوتانا - نسو - روميو وجوليت
بابا نويل - ديسدوب

الإدارة والمصانع : قويسا - الطريق الزراعي - ت : ٢٧٢٧٠٠ / ٢٧٢٧٠٠ - فاكس : ٢٧٢٧٠٠ / ٢٧٢٧٠٠
مكتب القاهرة : ١٠ ش بلك مصر - ت : ٢٩٢٧٩٨٢ / ٢٩٢٧٩٨٢ - فاكس : ٢٩٢٧٩٨٢ / ٢٩٢٧٩٨٢
مكتب الإسكندرية : ٢٠ ش الصحافة - المسيرة - ت : ٤٨٢٧٨٦٧ / ٤٨٢٧٨٦٧

مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - سبتمبر ٢٠٠١ - العدد ٢٨٩

نائب رئيس التحرير

إبراهيم أحمد الجعيد

رئيس التحرير

أحمد علي محمد الرحمن

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت : ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ فاكس : ٥٧٥٠٢١٩

في هذا العدد

• منشور عام رقم ١ لسنة ٢٠٠١ صادر في ٢٤/٦/٢٠٠١

(قطاع التأمينات)

بالأحكام الخاصة بزيادة التعاضات المقررة

اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١

ص ٢٨

• شريعة الدفعة

غير مباشرة التحصيل .. مباشرة التأثير

ص ٢٢

• النشر الإشهادية

إعداد / قطاع الشؤون الاقتصادية

ص ٢٧

• الرأي العام والقضائية

ص ٤٢

• كلمة التحرير

إذا أردت أن تعرف رجلاً فأعطه سلطة

ص ٢

• مدخل العرض البني

عميلك يحتاج دائماً إلى تهديد

ص ٤

• شبهة عدم دستورية مقال التاخير الوارد

في المادة الاولى من قانون رسم تنمية الموارد (المعدل)

ص ١٢

• الطبيعة الانزاعية لمعايير الحاسبة والمراجعة

ص ١٩

• الأبحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

ثمن النسخة

■ جمهورية مصر العربية ١٥٠

سوريا ٣٥ ل.س. ليبيا ٥٠٠ درهم

لبنان ١٥٠٠ ليرة السودان ٤٠ جنيها

العراق ١٠٠٠ فلس الجزائر ٥ دينار

الأردن ٦٠٠ فلس الكويت ٦٠٠ فلس

السعودية ٧ ريال دول الخليج ٨ درهم

الاشتراكات

■ الاشتراكات السنوية ١٨ جنيها مصري داخل

جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار

الأمريكي في جميع الدول العربية

■ ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم

مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .

■ الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة

كلمة العدد

إذا أردت أن تعرف رجالاً فأعطه سلطة



أحمد عاطف عبد الرحمن

أمانى جميلة ویراقه ، وأیها الشعب بكل فئاته
... ولكن ما إن تمكنوا بالوصول إلى السلطة فكشف
كل عن وجهه الحقیقی وظهرت نواياه فلم تستطع أن
تسترها شعارات مزیفة ... فكان طباعهم الغالب
نزاعات فردية وتصفيات لحسابات شخصية ... ثم
إستغلال السلطة عندما بدأت هوجة الحراسات والتأميم
حتى وصلت لمحلات الفول والطعمية ... لم يكن
هناك هدف إقتصادی معان يسعى الحكام الجدد
لتحقیقه ... كان الحق أحد الشعارات الحقیقیة
وتصفية الحسابات - بالاضافة إلى الرغبة فی جمع
المال سواء بأسلوب مشروع فی ظاهره أو غیر
مشروع ... والشعب مغلوب على أمره فلا علم له
إلا بالقدر الذی یسمعون به والویل والثبور وعظائم
الأمر إذا أبدى أحد من أفراد الشعب إعتراضه أو
انتقاده لأمر ما ... عاش الشعب مع الشعارات
الوطنیه والتی أنتدوا صناعتها ... من حماس وطنی
جارف ... معاً أصابنا بالزهو والغرور وانصرف
كبار القوم للهو واللعب وتتركوا للقائد بلا قيادة ...
وعاشوا فی وهم كبير لعملاق أجوف فقد قوته ...

حكمه ...
أو مقولة ... يؤكد لها فعل بل
أفعال ... فهذا النوع من الرجال
موجود ومنه الكثير ... بدأ مع
بداية الثورة بعد أن قلبوا الهرم من
في القمة نزل إلى أسفل ومن في
القاعدة صعد إلى أعلى ... تحت
دعوى الاشتراكية والحرية
والقضاء على الإقطاع وخلق
جيش قوي للدفاع عن الوطن
وجاءت النكبة والنكسه ...

هكذا يعرف الرجال ... ٩٩

لقد أثبت ذلك الأيام والليالي التي عشناها في جيل ما بعد الثورة والذي بلغ من العمر الآن ما يقارب الستين .

لقد أفقدت السلطة عقل كثير ممن وصلوا إليها وتسلطوا منها علينا . وعاشوا فساداً في الأرض . . . ومازال الكثير منهم يتمسك بكرسي السلطة ويقاقل من أجل البقاء ولو على جثث الآخرين لا يعنيه إلا ذاته وكما نتعنى أن يطبق جهاز الكسب الغير مشروع قانونه وأحكامه على هؤلاء . . . ممن بدلوا من الصفر والأن من أصحاب الملايين والقصور والضياع ولكن للأسف هذا القانون لا يطبق إلا على صغار الموظفين . القلتران الصغيرة التي لا حول لها ولا قوة والتي من السهل عليها الوقوع في المصيدة .

أما التحالف الكبيره والتي احترقت السرقه والسمرة وتوجيه دفة الأمور لصالحها . . . فهذه الشرزمة سريعاً ما تفلت وتخفى إلى أن يشاء الله ليفتحض أمرها . . . وتلقى جزاءها بعد أن تكون قد داست بأقدامها كل من يقف أمامها ويحول بينها وبين تحقيق أغراضها الشخصية .

فالقانون لا ينال إلا الضعفاء أما الأقوياء بالسلطة والتسلط . . . لا ينالهم قانون فالبلاد بلدهم والمال العام مباح ومستباح لهم .

بل في الحقيقة استنزف قوته في أوام وحروب عربية وغير عربية أملاً في الوصول إلى زعامة الفرد وقد أحسنوا صياغتها إلى حد العبادة هذا ما كان يراه ويشيعه أنصار الشيعية اسماً والشمولية فعلاً . . . والانتهازية وفساد الزمة قولاً وعملاً .

لقد أضاعوا من عمرنا المئين لو تم استغلالها في مصلحة هذا البلد لتغير وجه مصر وكانت أسبق دول للمنطقة تقدماً وتخصراً . . . ولكن هذا هو قدرها ممن لبسوا لباس الاخلاص والوفاء والوطنية . وتحولت السلطة إلى التسلط والفساد وابتزاز وتسخير أموال الدولة في ملذات الحياة والشعب في حالة من التوهان في موجات من الشعارات . . . والخوف من المجهول والرعب من زوار الفجر .

حياه أختفت فيها الديمقراطية . . . وغربت عنها شمس الحريه واستشرى فيها الفساد و الغفسون وأصبح من لا يملك . . . يملك كل شيء ومن كان يملك لا يجد قوت يومه . . . والهزم المقلوب . . . ضاع معه كل شيء .

وقد استبدلنا المليونير بالملياردير . ومن سكان القبور الى سكان القصور . . . والشعب هو دافع اللمن في الأول والأخر . . . وباليقنا ادخرنا ما ضاع في حروب الزعامة وحروب من أجل الاخوه الأعداء . . . وغيرها لتخدير الحال غير الحال وماتحولنا من شعب يعين ويستعين به الآخرون إلى شعب يتلقى التبرعات والأضحيات مع كل عيد أضحى سبحان مغير الأحوال . . . وسبحان من له اللدولام .



طلعت أسعد عبد الحميد

مداخل العرض البيعي عميلك يحتاج دائماً إلى تمهيد

دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة

والحالة الاقتصادية والسياسية العامة . . وكثيراً ما تكون لدى كل عميل مشكلة الخاصة التي يبحث لها عن حل والتي تقوم بتفهمها وصياغتها بعبارات يمكن استيعابها من جانب عميلك ببساطة . . وبالتالي فإن حديثك عن نفسك وشركتك ومنتجاتك بداية الطريق لنهاية المقابلة دون جدوى عليك أن تعرف أنك تخاطب إنساناً يجب أن تحدثه عن نفسه وعن مؤسسته وعن ما حققه من إنجازات، وعن مشاكله وحاجاته ومن أهم المداخل المستخدمة :

(١) مدخل الأخبار NEWS:

من خلال ما يقرأه رجال البيع في الصحف والتقارير أو ما يشاهدونه في التلفزيون . بعض هذه الأخبار تهتم بأعمال العميل بشكل مباشر وبغضب يوضح بعض الإجراءات الحكومية أو زيادات الأسعار أو افتتاح بعض المصانع الجديدة . . إلخ .

(٢) مدخل التوصية (البطاقة) REFERRAL :

يعمل الكثير من رجال البيع ارتباطاً بسلسلة العملاء وإمكانية كل عميل في التوصية بعميل جديد يمكن أن تلجأ

يعتبر مدخل المقابلة البيعية من الأهمية بمكان . . فلن تأتى إليك الفرصة مرة ثانية لتصحيح انطباعا . . فأنت في خلال ما يقل عن ٦٠ ثانية تحتاج أن تستجمع كل ملكاتك لتصنع انطباعاً جيداً عن ذاتك . . إذ أن ٥٠٪ على الأقل من المقابلات البيعية تفقد من اللحظة الأولى بسبب عدم بناء الإنطباع الجيد .

ومما لا شك فيه أن الحديث بشكل مباشر في العملية البيعية هي إحدى المداخل القليلة التي يعتمد عليها بعض الباعة ، ولكن الإنسان يحتاج بطبيعته إلى تمهيد يسهل من لغة الحوار ، ويكيف لغة التعامل ، ويخلق مجالاً من اللفة لعملية الداية تضمن أرضية مشتركة بينك كبايع وبين المشتري ويتوقف التمهيد على مدى معرفتك بالعميل . . فالمعرفة السابقة تسهل هذه الأمور فيتطرق الأمر إلى أخباره الشخصية ، وأخبار النادي الذي يشجعه ، وهوايته المفضلة . . ولكن ذلك لا يمكن مع عميل لا ترتبط به بأوصار سابقة إذ يرتبط الحديث معه عادة بأخبار العمل ، والمنتجات الجديدة ، والتجهيزات الجديدة

يمكن أن يوفر لك الآن ٥٠ الف جنيه ، هكنا بدأ البائع العزيز حديث مع العميل ليترك كل شئ وينتبه اليه . . طالما أن عرضك سخي يحقق كسب العميل فإنك سوف تكسب الصفة .

٦) الصدمة SHOCK :

أن عميلك مشغول بأعماله وحساباته وموظفيه ، وإن اخراجه من مشاغلة ليتفرغ لحديثك يجب أن يرتبط بدافع قوى وعادة تكون مع رجل البيع أدواته التي يمكن أن يستخدمها في هذا الخصوص مثل أفلام الفيديو وبعض العروض القوية التي تضمن أيضا العميل وتستحوذ على ولائه .

٧) المجاملة :

وهي تهتم بالدرجة الأولى على التركيز في شخصية العميل ومن معه فيما يرضيه أو يخص أولادهم ، (مبروك النجاح للدكتور حسن . . .) الاختيار هذا الأثاث يدل على ذوق رفيع في الاختيار . . .)

٨) أعمال العميل :

يحب الكثير من العملاء ويستحوذ على اهتمامهم أن نتحدث عن إنجازاتهم في محيط الأعمال . . (أن منتجانك تجد قبولا طيبا من الجمهور . .) ، لقد قرأت مؤخرا عن حجم الأرباح الطيبة التي حققها مؤسستكم العام الماضي .

إليه ، ويعتبر ذلك من المداخل الممتازة المؤثرة الى حد كبير ، ولكن إحذر صديقي البائع أن تأخذ توصية من شخص لم يشتر .

٢) مدخل الهدية BONUS :

عندما تقدم الى السروق منتجاً جديداً ، وعندما يزور مندوب التأمين عميلا جديدا . . فإن البداية قد تكون هدية ، أو عينة ، أو بوليصة تأمين مدفوعة القسط الأول بغرض تشجيع العميل على التجربة . . .

٤) منافعي هي طريقك الى نفسي :

Customer benefits :

عندما كنت اتحدث مع رجال البيع كنت أقول لهم عندما تزور عميلا ، خذ قبلة معك ، والمقصود هنا طبعاً أن يكون كل ما تحمله لافنا للظفر مؤثراً . . . ومن أهم مداخل العمليات البيعية أن تحدثني عن منفعتي وإشباعي .

« حقيقة أنا سعيد أنى رأيك اليوم ، فمعى شئ هام يمكن أن يفيدك ، .

وكما كانت لديك ثقة عالية في منتجاتك كلما تمكنت من أسلوب عرض المنافع (هل يهمك صنف يحقق ربحية ٣٠ ٪ ؟) (هل أن تخفيض التكاليف بنسبة ١٠ ٪ أمر ممكن في هذا الزمان ؟) .

٥) المكسب المشترك :

« أستاذ محمد . . إية رأيك لو قلت لك أن لدى مشروعاً

أشياء لا تنسي لخلق الانطباع الجيد

(١) أن عميلك لا يهتم أنت أو مؤسستك ، أو منتجاتك بقدر ما يهتم ماذا يمكن أن تصنعه من أجله ومن أجل اشاعه . . لا تدخن إذا لم يكن العميل مخفناً أو يقوم هو بإعطائك سيجارة .

(٢) لا تمدد العميل أو منشأته أو عامله إلا إذا كان ذلك شيئاً حقيقياً مخلصاً .

(٣) حاول أن تتحدث مع العميل على مستوى واحد للنظر محاولاً التصرف عند اختلاف الطول .

(٤) لا تعمل دائماً الى عميلك اخباراً سيئة ، فالعميل لديه مشاكل كافية تخصه ولا يحتاج الى تحمل أعباء أكثر .

(٥) تذكر دائماً أن عميلك لا يبحث عن مواصفاتك بل يبحث عن منفعة Benefits لذلك اجعل لسانك يتحدث بمنفعة تكسبه .

إذا اشبعتنى . . ملكتنى

نجد أن كل فرد منا يقوم بسؤال نفسه العديد من الأسئلة المتعلقة بوجوده في مجتمع ما . ومن هذه الأسئلة يتبادر الى ذهن بعض الأفراد وهو : هل تريد أن تساعد الناس ؟ اذا كانت الإجابة بالإيجاب فإن هناك العديد من الطرق لتحقيق ذلك ، واحدى هذه الطرق هي مساعدتهم في عملية الشراء ونجد أن ذلك يتحقق من خلال القائم بعملية البيع .

فإن كل الأفراد لهم حاجات سيكولوجية ومادية ويمكن

اشباع تلك الحاجات من خلال البائع الذى يفهم متطلباتهم وحاجاته حيث نجد أن هناك بعض الأفراد قد يكون عندهم علم بماذا يريدون ويكون هناك الآخرون الذى لا يعرفون على وجه التحديد ماذا يريدون فنكون مهمة رجل البيع هنا هو مساعدة هؤلاء الأفراد فى التعرف على حاجاتهم ومشاركتهم فى عملية التذكير والإختيار .

ونجد أن أكثر الوسائل التى تمكن رجل البيع من الدجاح فى عملية البيع هى اللباقة والقدرة على التوضيح وجذب الإنتباه وكذلك قدرته على الإنصات والإستماع للعميل . وكذلك لابد أن تكون لديه قدرة كبيرة على التركيز والتعرف على حاجات العملاء ،

وتتعدد مداخل الحديث مع العميل العزيز وفقاً للموقف البيع وعموماً فإن التركيز يختلف وفقاً لنوعية المتعاملين فإذا كنت تتعامل فى الأثاث المنزلى فإن التركيز على شخص العميل وذوقه قد يكون أجدى لانتماء العملية البيعية ، على التعامل مع المؤسسات والأثاث المكتبى فإن التركيز قد يكون على جودة السلع والخدمات ومن أساليب التعامل فى هذا الصدد ما يلى :

المدخل الأول شاركنى في تحديد إحتياجاتي . .

لتكتسب الموقف

اجعل شغلك الشاغل هو مساعدة الآخرين فى تحقيق إشباعهم حيث يقول العميل العزيز ، إذا اشبعتنى ملكتنى ،

وتعنى بالإشباع تحقيق ما يصبوا إليه عميلك وبالتالي فإن عليك أن تخذيل حاجات المتعاملين .. ثم تشاركهم فى تحديد وعرض مطالباتهم وهذا يساعدك بلا شك فى إتمام العملية البيعية بنجاح .

المدخل الثانى .. حقق منفعتي .. تبيع

اعلم صديقي البائع أن معظم المشترين ليس عندهم علم تام بخصائص ومكونات المنتجات التى يسعون إلى شرائها .. وعلى ذلك فإن أحد المهام الأساسية المنوطة بك كرجل بيع هى توفير قدر من العمليات من سلعك وخدماتك .. بطريقة مباشرة حتى تساعد المشتري على اتخاذ قرار الشراء فى صالحك .

المدخل الثالث .. اشعرتني بأهميتي .. احترمك كل إنسان له ما يحز به .. ويشعر بأهميته فى الحياة .. ويود من الآخرين ليس فقط أن يحققوا ما يصبوا إليه .. بل أيضا أن يشعرونه بأهميته .. جذبا لإهتمامه بك ويمشأتك ..

لذا عليك البائع أن تدرس من تعامل معهم جيدا فقد يكون صاحبنا المشتري ممن يودون أن تتنى على قراراتهم .

المدخل الرابع .. اعرف مشكلتي ..

واسعي لحلها تبيع

كلما كان البائع قادرا على حل مشاكل عملائه .. كلما اتسمت العملية البيعية بالنجاح .. وفى هذا يجب أن يوازن

البائع بين إبراز المزايا وعلاقتها بحل المشاكل التى تواجه العملاء .

المدخل الخامس : ارشدني انت الخبير ..

لأنق بك ..

عندما يكون عميلك على علم باحتياجاته وبشكل واضح .. وكيف يشبع هذه الاحتياجات ، فلا تترك له كل الأمور .. بل أعلم أنه ما زال فى حاجة إليك ليتلقى منك النصح والإرشاد بصفتك خبيرا فى مجال عملك البيعى .. وقد أظهرت الدراسات ان نفوذ البائس ، ودوره الإرشادى .. إذ ما أطمأن إليه العميل .. أنه يعطى نتائج باهرة فى العملية البيعية لذا فإن عليك أن تصاحب عميلك محددا له مزايا وعيوب استخدام كل منتج من منتجاتك محددا له البدائل المتاحة التى تشبع حاجاته ..

أنواع العملاء الأعزاء

وكيفية التعامل مع كل منهم ؟

هل يعقل أن نستغنى عن أى نسبة من العملاء .. فإن ذلك يعنى فقدان نسبة من حجم الأعمال تكبر كثيرا حجم ما فقدناه من عملاء للتأثيرات المتبادلة بين العملاء وبعضهم البعض ، ولكن ما سر الضرر الذى تعيش فيه من العملاء ؟ .. هذا امر يمكن فى عدة حقائق ..

أولا : أنت يا صديقي لا تؤمن بعامل الاختلاف الكامل بين البشر .

ثانيا : الخلط بين تكوينك وشخصيتك وكرامتك ..

لا ثقة بهم ولكن الملابس ما زالت تعطى انطباعاً أولياً عن بعض عادات العمل وأدواقه . وعلى رجل البيع أن يتابع أيضاً الوجه لدى العميل وتعبيرات الوجه واليدين ، ولعل ذلك من أهم الأمور المستخدمة في الحكم على شخصية العميل ونوعه ، وخاصة إذا ما اقتريت بالمحادثة و التخابط مع العميل التي تعتبر المساعد الرئيسي لتحديد نوعية العميل المرتقب . . حيث تظهر اللهجة ودرجة الصوت ومدى حرص العميل على استخدامك اللفاظ معينة تعكس شخصيته .

أنواع العملاء

(١) العميل الصامت :

ربما يكون هذا العميل من أصعب أنواع العملاء ، فهو يرفض أن يعلق أو يتحدث إليك ولو بكلمة واحدة ، ولا تظهر أسأريه أية انطباعات سواء بالقبول أو الرفض لما تتحدث به . . ومن الصعب أن تكتشف ما يدور بذهنه . . وعلى رجل البيع ألا يأخذ صمت العميل كعلامة للقبول أو المرافقة .

ويحتاج هذا النوع من العملاء إلى اختراق جدار الصمت لديه بأسئلة لا تتضمن الإجابة (بنعم) أو (لا) . . وإنما تحتاج إلى إجابة مطولة ، كما يحب أن يتسم البائع بالصبر وروح الفكاهة ، وعليك أن تفرق في التعامل كنوع من التكتيك لاكتساب أكبر قدر من المعلومات ويسمى (الصمت التكتيكي) . . أما النوع الآخر فطبيعته الخلقية الصمت ، والتردد في إتخاذ القرارات الشرائية .

وهذا في جذب الأعمال . . بالعمل هو النشاط ذاته ويدونه لا نعمل . . ولذلك عليك أن تعلم مقدماً أن العميل عندما يتعامل معك يخشونه لا يقصدك لذاتك . . وإنما يقصد التعامل مع المؤسسة على سبيل التعميم .

ثالثاً : أنت لافضل لك في جذب أو الاحتفاظ بالعميل الصديق لأن تكوينه قد أعطاه قابلية خاصة بالنسبة لك . . ولكن فضلك وجهك يكون عظيماً في انتصارك على جذب العملاء والاحتفاظ بهم من بقية الأنواع .

ونظراً لأن دوافع الأشخاص الذين تتعامل معهم مختلفة فإن أنواعهم أيضاً مختلفة ويحتاجون الى نوعية من الحديث والإقناع مختلفة ، ويرجع نجاحك كبائع متميز إلى قدرتك على تشخيص نوعية العميل الذي تتعامل معه في لحظات قصيرة من مقابلته حتى يمكن أن تتعامل معه بالطريقة التي تناسبه .

ولكن كيف نحكم على العميل ونعرف نوعيته ؟

إن متابعة العميل وملاحظته سواء ذهب لزيارته أو حضر إليك ضرورة للحكم السليم على نوعيته ، بطريقة سير العميل ومشيته تحدد مدى جديته في التعامل ، ومدى السرعة المطلوبة في إشباع حاجاته . . كما أن حركة العميل تحدد مدى قلقه وعصبية . . كما أن ملابس العميل قد توحى ببعض الأمور لرجل البيع مثل الطريقة الاجتماعية . . ولكن يجب أن تأخذ ذلك بحذر شديد . . فهناك الكثير من أصحاب الملايين لا يرتدون ملابس

(٢) العميل الثرثار :

قد يقول العميل لنفسه أن الكلام لا ثمن له .. وبالتالي فإن هذا العميل يود أن يتكلم طول الوقت ، غير مرتب ، مجادل ، يحب النقاش ، إجتماعي ، متحمس غير منطقي في الرد عليك ويحتاج العميل الثرثار إلى لباقة خاصة من البائع لإدارة دفة الحديث ، ويحتاج منك أن تغطي إهتماما بالغا لما يقول . ثم اجتذابه للموضوع الرئيسي بطريقة ودية .

(٣) العميل المجادل :

هو أحد العملاء الذين لديهم هواية إثارة المشاكل من خلال مقاطعة البائع ومناقشته في كل كلمة ، ويتميز هذا العميل بانخفاض الذكاء والهروب من المخاطرة ، والسلبية في عرض وجهة نظره ، ويتميز بعدوانية عالية ، وسهل الغضب ، يويعتقد دائما بسلامة آرائه التي يتمسك بها بأعصاب متوترة ، ويجب على رجل البيع أن يأخذ بناصية الصبر والأناة في التعامل مع هذا العميل .

(٤) العميل المتشكك :

أنه عميل لا يصدق ما نقول بسهولة .. ويبدو ذلك واضحا في كلماته وملامحه ، وينتقدك هذا العميل بشدة ولا يأخذ أي من أقوالك قضية مسلمة ، كما أنه غير لبق ، وينظر إليك هذا العميل بنظرة الشك دائما .. وهذا العميل يحتاج منك باستمرار أن تقدم له دليلا على صدقك في شكل ورقة أو مستند أو قائمة .. أو تنفيذ وعد .

(٥) العميل المتردد :

هو ذلك العميل الذي لا يستطيع أن يتخذ قرارا فهو متخوف ومتحفظ .. كما أن لديه نقصا في التركيز .. ويحتاج هذا العميل إلى وقت لا قاعه بالعملية الشرائية ، وخاصة إذا كانت العملية الشرائية كبيرة الحجم ، ورغم حاجته الأكيدة للسلمة فإن القرار قد يكون أكبر من حجم العميل ، وخاصة إذا كانت معلوماته ناقصة ، والعملية المتردد يتخذ قراره بصعوبة ويفتقر إلى قدر كبير من الثقة بالنفس ، ومرتاب وشديد القلق وقد يكون خجولا ، ويحتاج هذا العميل إشعاره بالثقة ، مع إيقاف أي ضغط عليه حين تعلم أنه لا يتناسب مع إمكانياته في اتخاذ القرار .

(٦) العميل المعاملات :

يقابلك هذا النوع من العملاء خاصة عند قيامك بتحصيل أموال المنشأة المستحقة لديه ولكن المعاملة في انتهاء العملية البيعية لها وجه آخر ، فقد يكون العميل بالفعل لا يستطيع أن يتخذ القرار الشرائي .. إما لنقص المعلومات ، أو لتكوينه الشخصي ، ويحتاج هذا العميل إلى إبراز حوافز للتعامل الفوري .

(٧) العميل العصبى :

إن سرعة رد الفعل لدى العميل وإتخاذ قراراته متسارعة .. وحركة العين السريعة تجعلك تشعر أنك أمام عميل عصبى .. وهو بلا شك من أصعب أنواع العملاء لمعجز البائع عن ملاحقة أفكاره والإنفعال السريع من

ويجعله يسعى لإنهاء المقابلة دون نتيجة ليقوم بالتحليل دون مناقشة معك أو ضغط منك . . وبالتالي فإن هذا العميل لا يحتاج إلى أسئلة تفصيلية يتحدث فيها الكثير .

(١٠) العميل الذى يرغب فى مطلة خاصة :

تصادفه فى كل مكان يأتى إلى البنك مثلا ويود أن تنهى معاملته أولا قبل سائر أنواع العملاء .. يعتبر أنه جدير بالحصول على مزايا خاصة دائما كعميل هام .. سعر خاص ، شروط خاصة فى الائتمان والتسليم .. وقد يكون هذا العميل مبالغا فى توقعاته من مؤسسه إلى الحد الذى لا يمكن لك قبوله .. ورجل البيع الماهر هو الذى يربط بين الاستثناءات التى تمنح للعميل وبين تصرفاته الاستثنائية حتى يكون جديرا بهذه الشروط .

(١١) العميل السخور :

قد يصادفك هذا العميل الذى يعتقد بتميزه عن الآخرين ، وقد يكون العميل ذو هيئة تشير بأنه عميل متمجرف دون أن يقصد ذلك ، فقد تحكم عليه من خلال جلسته أو إشاراته ، ولكن هناك العميل الذى يعتبرك منفذا لأوامره التى يفتخر بها كثيرا ، ويتوقع منك خدمة متميزة . . وهذا العميل يصل إعجابه بنفسه إلى حد الثرثرة والتصابى فى الرأى باعتبار أن وجودك من أجل خدمته (هو) وهذا النمط من العملاء من أسهل العملاء الذين يصادفونك حيث أنه يميل إلى الإطراء والاعتداد برأيه ، ويناسبه مدخل المجاملة ، ويحتاج الى صبر ولباقة كبيرة من جانب البائع .

موضوع آخر ، وهذا العميل يجب إيماده عن التفصيلات بقدر الإمكان .

(٨) العميل المتدفع :

عدد مقابلتك لأحد المسؤولين القادرين على اتخاذ القرار الشرائى لا تنس أنه قد يكون متسراعا للغاية فى الرفض أو القبول . . أو يستخدم كل إمكانياته وقدراته وسلطانه فى اتخاذ قرارات شرائية اندفاعية متسرة . . وهذا العميل تلقائى يتعامل بأسلوب رد الفعل ويحتاج منك إلى :

١ - لا تكن مثيرا للضجر . . مهيجا للأعصاب بما تعرض من شروط وأسعار بل كن منطقيا حتى تكون مقبولا .
٢ - اجعل رد الفعل السريع فى صالحك دائما . . مؤكدا على حرصك على اختصار المعلومات ، وعدم إضاعة وقته الثمين .

٣ - كن سريعا فى التوقع لترى حيثما يكون فكر عميلك . . واضعا مستلذاتك وأوراقك وأدواتك كبرهان معبر عن ما تقول .

(٩) العميل المروق :

قد ترى فى عميلك علة أو عاهة تجعل حركته أو طريقة حديثة معينة لأمر خلقى . . كان يتعلم فى الكلام أو أسم أو فاقد أحد الأطراف أو الحواس . . ويضيف هذا العميل أعباء كبيرة على رجل البيع فى نقل أفكاره من تعديل واستخدام أكثر للغة التعبير . . ولكن عليك يا صديقى أن تحذر المبالغة فى التعبير لأن ذلك يمكن أن يستثير العميل ،

(١٢) العميل الطامع :

هناك العديد من العملاء الذين يقابلونك ويريدون كل شيء في مقابل لا شيء .. ينتهزون فرص المنافسة للضغط على مؤسستك بنوع من المساومة الطامعة .. ولكن عليك أن تعلم أن المساومة هي حق طبيعي للعميل لو كانت سياسة مؤسستك تسمح بذلك .. وأن من حق العميل أن يحصل على أقصى درجة إشباع ممكنة يراه في تخفيض أسعارك أو شروط أفضل في التعامل .

(١٣) العميل الكاذب :

يعتقد بعض العملاء أن خداع البائع عن طريق البيانات المضللة عن أسعار المنافسين ، وشروطهم .. والكذب بشأن الكميات المطلوبة مستقبلاً .. بما يخرى البائع بالبيع بسعر أقل .. ويعتقد هؤلاء أنه من السهل خداع رجل البيع وذلك لجنى بعض المكاسب .. ومعلومات رجل البيع المتجددة تمثل درعاً لتلك الأكاذيب فهو يدرك كل شيء بما في ذلك التكلفة وعناصرها .. ورغم ذلك فإن إشعارك للعميل بكذبة هو خطأ لا يغفر .

(١٤) العميل المتعجل :

أنه حقاً عميل غير صبور ، يحتاج إلى أداء أعماله في الترتيب واللحظة ودون تأخير .. وهو عميل سريع الغضب ، يعتقد في الداس الكسل وعدم المواءمة مع ظروف العصر ، ويقابل بصفة خاصة تجار التجزئة .. وينكر عليك خدمتك لغيره باهتمام .. ودورك هو إشعار العميل بسرعة في الخدمة .

(١٥) العميل خشن المعاملة :

عميلك هذا جعلته الظروف عديم الثقة بالناس يناقشك بعنف صوته عال .. كلماته قد تكون قاسية تصل في بعض الأحيان إلى الشتم .. يود دائماً أن يشعر بأهميته ، ويتدخل مقاطعة لأي حديث من جانبك .. وتزداد نسبة هؤلاء العملاء مع حرارة الطقس أو شعور الناس بضيق عام نتيجة لأخبار غير سارة ، عليك أن تضع نفسك دائماً محل عميلك ، فهو هدف ، تبحث عنه وليست مهمتك تهذيبه بقدر ما هي جذبته ثم الاحتفاظ به .

(١٦) العميل اللطيف بهولاء الأمور :

يعتقد بعض العملاء أن ما يتوفر لديه من معلومات وما يتميز به من موقف في سوق المشتريين .. هي ورقة رابحة للسيطرة على البائع وإرهابه ، فهو يظهر معلوماته بشكل متعال ويحاول أن يعطى نصائح البائع مفتخراً بقدرته على ذلك ، وإذا ما حاول البائع مناقشته فهو .. يرفض ويهدد باللجوء إلى المستويات الأعلى .. أو اللجوء للمنافسين .. وأيضاً فإن هذا العميل من العملاء الذين يسهل كسبهم بشئ من الصبر والمثابرة في العرض .

(١٧) العميل الودود :

لم أبداً بهذا العميل لأنه رغم ما يظهره من سلاسة في التعامل ، واسترخاء في الأعصاب والود في اللقاء ، إلا أنه يحتاج منك مقابل ثقته فيك .. فهو كثير الكلام يتحدث في كل شيء إلا العمل يتناول معك أموره الشخصية ببساطة ، ولكنه لا أهمية للوقت لديه .. فرغم ترحيبه بك فهو يضيع منك مواعيدك الأخرى .. لعدم تنظيمه وانتظامه .. هذا العميل تنفذه إذا كذبت عليه مرة واحدة أو أحس بذلك ، عليك تعريده على سلوك رجال الأعمال في التعامل ليتقن بك ويمؤسستك دوماً .



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة في هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكد حجم ونوعية انتاجها من الغزل وكذلك الإقبال المطرد الذي يلاقيه انتاجها من هذه الغزل في أسواق العالم شرقا وغربا .

- والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السمكة - والمتوسطة - والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .
- قطن ١٠٠٪ :

- الطرف المفتوح : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .

- للغزل الحلقي : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- ومن النمر الرفيعة : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- خيوط الحياكة : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

- الخيوط المخلوطة :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

- خيوط الشانينيات بأنواعها المختلفة .

- الإكريك :

- وقد أضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطا جديدا لإنتاج الآتى :

* غزل الإكريك : من نمرة ٢٨ مفرى إلى ٥٠ نورمال وهى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

* غزل الإكريك قطن / قطنى ٥٠/٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزل المختلفة إلى مجموعة دول

الاتحاد الأوروبى - وباقي دول أوروبا الغربية - وأسواق دول أوروبا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - اليابان -

تايلان - وسوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقا : شبينكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ (٥٤٨)

المكتب :- الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٢٣٦

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100

شبهة عدم دستورية مقابل التأخير الوارد في المادة الأولى من قانون رسم تنمية الموارد (المعدل)

بقلم

عايدة حنا جرجس

خبير مالي واقتصادي - مستشار ضريبي

أحكام المادة ١٩١ من قانون الضرائب على الدخل الصادر بالقانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ ، ذلك بموجب التعديل المقرر بالقانون رقم ٤ لسنة ١٩٩٧^(١) وكانت هذه الفقرة قبل تعديلها تنص على أنه

" ... وفي حالة التخلف عن توريد هذا الرسم في الموعد المحدد لذلك يتم تحصيله بطريق الحجز الإداري ويستحق على الجهات المستولة مثل المبالغ المقررة "

وقد تم هذا التعديل بعد أن حكمت المحكمة الدستورية العليا في الدعوى رقم ٣٢ لسنة ١٦ قضائية (دستورية) بتاريخ ٢ فبراير ١٩٩٦ بعدم دستورية ما نصت عليه الفقرة الأخيرة من المادة

تنص الفقرة الأخيرة من المادة الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ بفرض رسم تنمية الموارد المالية للدولة على أنه

" ويعاقب بغرامة لا تقل عن خمسين جنيهاً ولا تجاوز خمسمائة جنية في حالة التخلف عن توريد هذا الرسم في الموعد المحدد لذلك دون عذر يقبله وزير المالية أو من ينيبه بالإضافة إلى مقابل تأخير بواقع ٢٪ من قيمة ما لم يسدد من الرسم عن كل شهر تأخير حتى تاريخ السداد وتعامل كسور الشهر وكسور الجنية باعتبارها شهراً أو جنيهاً كاملاً وفي جميع الأحوال لا يجوز أن يجاوز أن يجاوز مقابل التأخير مثل الرسم المقرر "

وتسرى في شأن مخالفة حكم الفقرة السابقة

(١) نشر في الجريدة الرسمية - العدد ٦ مكرر في ٨ يناير ١٩٩٧

وهذا التعريف لمقابل التأخير أو ضح ما يكون في قانون الضرائب على الدخل ١٥٧ لسنة ١٩٨١ والمعدل بالقانون ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ (المادة ٤٧ والمادة ١٧٢ من نفس القانون - أن القوانين الخاصة بفرض الضرائب والرسوم إنما تحدد سعراً أو معدلاً ثابتاً لمقابل التأخير .

أما العقوبات والجزاءات فتختلف من ضريبة لأخرى حيث تحكمها عوامل خاصة بكل ضريبة أو رسم حيث أن لكل ضريبة سمات وملامح وبيئة تحكم موليتها والملتزمين بتوريدها . فالضريبة الواحدة تختلف في أحكامها من حيث الالتزام بتوريدها فقد يكون الالتزام على الممول نفسه أو يكون على غيره ممن يحصل الضريبة لحساب الخزنة العامة وبطبيعة الحال تختلف الأحكام لكل منهما .

وهذه العقوبات والجزاءات لها ضوابط فقهية ودستورية لا يجب أن تتعداها وإلا أصبحت مجاورة لحدود العدالة والمنطق والدستور . ونشير في هذا الصدد إلى صدور عدد من الأحكام التي أصدرتها المحكمة الدستورية العليا

الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ بفرض رسم تنمية الموارد المالية للدولة المعدل بالقانون رقم ٥ لسنة ١٩٨٦ من أن " يستحق على الجهات المستولة مثل المبالغ المقررة في حالة التخلف عن توريدها في الموعد المحدد "

المبحث الأول

العقوبات والجزاءات والتعويضات

وموقع مقابل التأخير منهما

يرى البعض^(١) أن مقابل التأخير ليس عقوبة بمعناها المعروف بل هو تعويض مالي قانوني متعارف عليه في حالة التأخير في سداد دين أو قرض أو التزام مالي وهذا حق قانوني ليس لطرف واحد فقط الممول أو الخزنة العامة - بل للطرفين معا كما سيأتي .

فالتأخير في سداد مستحقات الدولة من ضرائب ورسوم وخلافه يكون من نتيجته أن يستحق على تلك المتأخرات مقابل تأخير قانونا يجب على المدين سدادها طوعاً أو جبراً وفي المقابل فإن الخزنة العامة تقرض على نفسها مقابل تأخير في حالة كونها مدينة للممول كتحويل مبالغ فوق مستحقاتها مثلاً .

(١) الأستاذ / محمد مسعد إبراهيم مقابل التأخير في سداد مستحقات الدولة من الضرائب المرشد - نشرة دورية يصدرها إرناندرسون مصر والمحاسبون المتضامون - العدد الثالث عشر - ديسمبر ١٩٩٩ ص ٨٧ ، ٨٨

بإبطال بعض النصوص القانونية التي ارتأت فيها المحكمة تجاوز فرض العقوبة للفعل نفسه والذي وقع الجزاء بسببه .

ويلاحظ أن مقابل التأخير يأخذ أشكالاً عديدة ونسباً متفاوتة في الضرائب فتصل إلى ١٢٪ سنوياً بالنسبة لضرائب الدخل بينما يصل هذا المقابل إلى ٢٤٪ بالنسبة لرسم تنمية الموارد ويصل إلى ٢٦,٥٪ بالنسبة للضريبة العامة على المبيعات ويأخذ شكل الضريبة الإضافية ويصل إلى ١٠٠٪ في ضريبة الملاهي .

وفي الوقت الذي يصل فيه مقابل التأخير إلى حدود مقارنة لسعر الإقراض في ضرائب الدخل يتجاوز ذلك إلى الضعف أو أكثر من ذلك في كل من رسم تنمية الموارد و الضريبة العامة على المبيعات وضريبة الملاهي .

وهذا التفاوت يثير تساؤلاً حول طبيعة مقابل التأخير باعتباره تعويضاً أم جزءاً مقررراً قانوناً عن التأخير في سداد الضرائب والرسوم كما تقدم ويثير تساؤلاً آخر حول مدى دستورية هذا المقابل وهل يحق للمشرع أن يقرر أى نسبة كمقابل تأخير .

وإذا سلمنا بأن مقابل التأخير عبارة عن تعويض للخزينة العامة عن التأخير في السداد أو التوريد فإن

هذا التعويض يجب أن يجرى في حدود سعر الفائدة التي يحددها البنك المركزي للإقراض والخصم والخروج على ذلك يؤدي إلى نتائج غير مرغوبة إطلاقاً حيث أن سعر الفائدة يتغير في ظل السياسة المالية الحالية فيكون السعر المفروض عن طريق القانون مغايراً لسعر السوق وبذلك يكون من الأنسب من الناحية العملية أن يترك سعر مقابل التأخير (الفائدة) عائماً ليساوى مثلاً سعر البنك المركزي للإقراض والخصم في السنة المعنية .

خلط التشريعات بين مقابل التأخير وغيره من الجزاءات .

وبعد العرض السابق يمكن الرد على الاستفسار الأصلي وهو لماذا هذا الاختلاف البين في معدل مقابل التأخير من ضريبة لأخرى رغم أن المشرع واحد والدائن واحد وهو الخزنة العامة للدولة .

وفي رأيي أن مقابل التأخير والذي يتراوح ما بين ١٢ - ١٠٠٪ جاء نتيجة خلط المشرع بين أمرين واضحين هما مقابل التأخير من ناحية والعقوبات والجزاءات من الناحية المقابلة وفرض الأولى بسعر ثابت غالباً فقد يرى المشرع أحياناً ضم الجزاء مع مقابل التأخير فيأتي مرتفعاً ويخرج به عن وضعه القانوني .

وبذلك تكون المحكمة قد أدت مبدأ دستورياً أنه يتعين أن يتوافر في الجزء الضريبي الضمانات التي تؤكد شرعيته^(١).

طبيعة الجزء الضريبي في أحكام المحكمة الدستورية

الجزء الضريبي الذي تضمنه التشريعات الضريبية يجب أن يلتزم الحدود والأهداف التي من أجلها فرض هذا الجزء فإن خرج التشريع عنها كان عرضه لظعن بعدم الدستورية .

ولو استعرضنا فكرة الجزء الضريبي منذ نشأته سواء عند مناقشة القوانين التي تضمنتها أو في القوانين ذاتها أو في آراء الفقه الضريبي أو في ظل أحكام المحكمة الدستورية لاتضح لنا أن هناك إطاراً عاماً لهذه الإجراءات وهو ما اصطلح على تسميته طبيعة الجزء الضريبي .

جاء في تقرير لجنة الشؤون المالية والتجارية بمجلس الشيوخ عن مشروع قانون بتعديل بعض أحكام القانون رقم ١٤ لسنة ١٩٣٩ في تفسير طبيعة الجزء الضريبي بأن العقوبات المنصوص عليها في قانون الضريبة لا تقصد لذاتها وإنما لتحقيق الغرض المطلوب منها ومن اللازم أن تقوم العلاقة بين المصلحة والمؤلفين على التقاوم أولاً^(٢) .

أن هذه الإجراءات ليست سوى وسيلة لتمكين

المبحث الثاني موقف القضاء الدستوري من فوائد التأخير

أولاً : - قضت المحكمة الدستورية العليا في القضية المقيمة بجدول المحكمة برقم ٢٢١ لسنة ١٨ ق دستورية والتي قضت فيها بعدم دستورية المادة ١٤ من القانون رقم ٢٢١ لسنة ١٩٥١ بفرض ضريبة على المسارح وغيرها من مجال الفرجة والملاهي وذلك قبل تعديله وإلغائه بالقانون رقم ٢٤ لسنة ١٩٩٩ فقد جاء ضمن حيثيات هذا الحكم ما يلي :

" وحيث أن الجزء ينبغي أن يوازن المشرع قبل تقريره بين الأفعال التي يجوز أن يتصل بها وأن يقدر لكل حال لبوسها وحيث أن ضوابط الجزء قد غرض المشرع بصره عنها بنص المادة (١٤) المطعون عليها .. إلخ "

وقضى الحكم في النهاية هذه المادة

ثانياً : حكمت المحكمة^(٣) بعدم دستورية ما نصت عليه الفقرة الأخيرة من المادة الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ بفرض رسم تنمية الموارد المالية للدولة المعدل بالقانون رقم ٥ لسنة ١٩٨٦ من أن تستحق على الجهات المسؤولة مثل المبالغ المقررة في حالة التخلف عن توريدها في الموعد المحدد .

(١) حكم المحكمة الدستورية في القضية رقم ٣٣ لسنة ١٦ ق. د. المنشور في الجريدة الرسمية للعدد ٧ مكرر (أ) في ١٧ فبراير ١٩٩٦ .

(٢) دكتور / رمضان صديق محمد الصرناي وبين الفكر المالي والقضاء الدستوري دراسة تحليلية لأهم الأحكام بعدم الدستورية وأثارها غير مطبوع الناشر ١٩٩٧ ص ٥٥ .

(٣) عند مناقشة مشروع القانون رقم ٢٥٣ لسنة ١٩٥٣ والذي بموجبه تم تعديل نص المادة (٨٥) من القانون رقم ١٤ لسنة ٢٩٣ وإضافة المواد ٨٥ مكرر (١) ٨٥ مكرر (٢) ٨٥ مكرر (٣) .



النصوص عليه في قانون الضريبة مجاوزاً بمداه وتعدده الحدود المنطقية التي يقتضيها صون المصلحة الضريبية وإلا كان هذا الجزاء غلواً أو إقراطاً منافياً بصورة ظاهرة لضوابط الاعتدال واقعا عملا وبالضرورة وراء نطاق العدالة الاجتماعية ليختل مضمونها بما يناهى القيود التي فرضها الدستور في مجال النظام الضريبي .

وأنة لا يقيد المشرع في فرض مثل هذه الجزاءات سوى أن يكون الجزاء متناسباً مع الإثم أو المخالفة التي وقعت من الممول فإذا تجاوز هذه الحدود كان الجزاء محل الطعن بعدم الدستورية على أساس عدم التناسب وليس علي أساس طبيعة الجزاء ذاته^(٤) .

ذهب قضاء محكمة النقض^(٥) إلى أنه لا يمكن إعتبار الجزاءات الضريبية تعويضاً خالصاً كما لا يمكن إعتبارها كذلك عقوبة جنائية بحته وإنما تعتبر مزيجاً منها .

ويرى أحد الفقهاء^(٦) أن مذهب محكمة النقض السابق هو الأخذ بمبدأ النفعية والعدالة .

ونحن نرى أن حيدة موقف المشرع من الجزاء الضريبي هو مزيج من مبدأ إقراره وعدم تجاوزه وهو ما يطلق عليه الكفاية أي ما يكون كافياً لإحداث الأثر المطلوب من حماية حقوق الخزنة العامة وعدم

الإدارة الضريبية من أداء واجبها فإن استطاعت أن تؤدي واجباً دون الالتجاء إلى هذه الوسيلة لكان ذلك أفضل إبقاء على موليها وحفاظة عليهم^(٧) وأن هذه الجزاءات ما هي في الواقع إلا وسائل لحماية احتياجات الإدارة المتعددة وسلطاتها المتزايدة .

أن هذه الجزاءات وتحریم بعض الأفعال لحماية المصلحة الضريبية من خلال تأثيم كل فعل أو إمتناع يلحق في هذا النطاق الضرر بالخزانة العامة أو يعرض حقوقها للخطر وحماية للمصلحة الاقتصادية للدولة سواء في مجالاتها الضريبية أو غير الضريبية^(٨) .

ويرى البعض^(٩) أن المحكمة الدستورية العليا اعتبرت الجزاء الضريبي دستورياً ، إذا كان الغرض من تقريره حماية مصلحة مالية أو ضريبية للدولة تتمثل في حماية حقوق الخزنة العامة من الضياع بالتهريب أو التهرب باتباع صورة أو أكثر من صور التحايل على الواقعة المنشئة للضريبة أو مخالفة القانون بوجه عام .

ويرى أصحاب هذا الرأي فرض الجزاء على هذه الأفعال سواء اقترنت أو لم تقترن بطرق احتيالية .

أن الجزاء الضريبي حتى يكون دستورياً يجب أن يكون عادلاً وهذه العدالة تتطلب أن لا يكون الجزاء

(١) دكتور / قدرى نقولا عطية - ذاتية القانون الضريبي وأهم تطبيقاتها الطبعة الأولى ١٩٦٠ ص ٢٩ .

(٢) القضية رقم ١٠٥ لسنة ١٢ ق و جلسة ١٩٩٤/٢/١٢ المنشور بالجريدة الرسمية العدد رقم (٩) بتاريخ ١٩٩٤/١/٢ .

(٣) دكتور / رمضان صديق محمد الفخر المالى والقضاء الدستوري مرجع سابق الإشارة إليه .

(٤) للقضية رقم ٢٦ لسنة ١٦ ق و جلسة ١٩٩٦/٧/٧ المنشور بالجريدة الرسمية العدد رقم ٧ مكرر (أ) جلسة ١٩٩٦/٢/١٧ .

(٥) حكم محكمة النقض في الدعوى رقم ١٧١٧ لسنة ٢٠ ق و جلسة ١٩٥١/٣/١٩ .

(٦) دكتور / رمضان صديق - مرجع سابق الإشارة إليه .

والجزاءات والتعويضات وموقف مقابل التأخير منها وإنتهى إلى النهاية قبيل التعويضات عن ضياع الفرصة على الخزائنة في الحصول على الرسم وإنما لا يمكن أن تكون عقوبة أو جزاء بل يجب عدم تضمين مقابل التأخير أو الخلط بينه وبين العقوبات والجزاءات لاختلاف طبيعة كل منهما .

ثم تناول البحث موقف القضاء الدستوري من مقابل التأخير في دعويين أحدهما تتعلق بالفقرة الأخيرة من المادة الأولى من قانون رسم تنمية الموارد قبل تعديلها والأخرى تتعلق بضريبة الملاهي وأستشف منها أن القضاء الدستوري وضع قيداً بالنسبة لمقابل التأخير فإن تعده تحول إلى عقوبة في جزء منه خلال الدستور .

ويوصي الباحث بتخفيض مقابل التأخير بالنسبة لرسم التنمية بحيث لا يتجاوز الحد المعمول به في ضرائب الدخل وهو ١٪ شهرياً خاصة مع إتجاه الدولة إلى تخفيض سعر الفائدة الذي يجب أن يجرى رسم التنمية في فلكه وحدوده وراء الحكم بعدم دستوريته وخاصة أن مصلحة الضرائب لديها مكاتب عديدة يمكن أن تستخدمها في تحصيل الرسم وهي الحجز الإداري وتطبيق المواد ١٨٧ (ثالثاً) ١٩٠ ، ١٩١ من قانون ضرائب الدخل رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون رقم ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ .

التجاوز في الردع بمعنى التناسب بين الأفعال المنهى عنها والعقوبات .

وهذا المذهب قد نشأ نتيجة التوفيق بين كل من علم المالية العامة والتشريعات الضريبية من جهة والتشريعات الجنائية من ناحية أخرى عند بحث طبيعة الجزاءات الضريبية .

ومن ثم نرى أن الجزاء الضريبي هو نوع من الكفاية والعدالة لأن عدم التجاوز هي أحد سمات العدالة ويكون الجزاء كافياً لحفظ حقوق الخزائنة العامة ومنع التجاوز على الموارد العامة من ناحية وعادلاً لتلبية متطلبات التجريم والعقوبات ومبادئة التي أرسلت مبدأ تناسب الجرائم مع العقوبات .

أما فكرة المنفعة فهي أقل تحديداً في ملاحظتها عن فكرة الكفاية .

ومن ثم فإن المبلغ الذي يزيد عن ١٢٪ سنوياً أو سعر الافراض والخصم الذي يحدده البنك المركزي يعتبر عقوبة والعقوبات تتحدد طبقاً لنصوص القانون وبالتالي لا يجب أن تستتر وراء مقابل التأخير .

الملخص والتوصيات

تناول البحث شبهة عدم الدستورية التي أحاطت بالفقرة الأخيرة من المادة الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ المعدل بالقانون رقم ٤ لسنة ١٩٩٧ بالنسبة لمقابل التأخير والبالغ ٢٪ شهرياً وتناول البحث في المبحث الأول الفرق بين العقوبات

الطبيعية الإلزامية للمعايير المحاسبية والمراجعة

بقلم

سمير سعيد مرقي

مدير الإدارة العامة للجان إعادة النظر بمصلحة الضرائب

طبيعة المشكلة

أن القاعدة العامة أنه في غياب نص قانوني ينظم المعاملة الضريبية لعناصر الإيرادات أو المصروفات أو الأصول أو الخصوم فإن معايير المحاسبة هي الواجبة التطبيق إلا أن بعض المشككين في الزامية هذه المعايير يرون أن تطبيق معايير المحاسبة وأن كان يصلح للأغراض المحاسبية إلا أنه يتعارض مع خصوصية التطبيق الضريبي الذي تحكمه قواعد مختلفة مصدرها القانون الضريبي وليس قواعد المحاسبة .

هدف البحث

يهدف هذا البحث إلى دراسة طبيعة الإلزام في معايير المحاسبة والمراجعة وكذلك دراسة إلزامية معايير المحاسبة في ضوء المعايير المحاسبية والقوانين المختلفة وبوجه خاص انعكاسه على المعاملة الضريبية والالتزام بتطبيق المعايير المحاسبية في قانون سوق رأس المال وكذلك تفسير طبيعة

مقدمة

منذ إصدار معايير المحاسبة والمراجعة والسؤال الذي يتردد في الأوساط المهنية هو مدى إلزامية تطبيق هذه المعايير؟ ويرى الباحث أن وجود معايير محاسبية ومراجعة مهنية هي دليل لصحة وسلامة الممارسة المهنية كما وأن هذا الالتزام سوف ينعكس آثاره على الممارسة المهنية عمومًا والممارسة الضريبية خصوصًا. لهذا يتطرق بالآثار الضريبية أو بتحديد الزعم الخاضع للضريبة.

فتنقسم المعايير من حيث سلطة التنفيذ إلى :

أ - منظمات لها سلطة كافه لتنفيذ المعايير والإلزام بتطبيقها مثل المجموعة الاقتصادية

الأوروبية E.E.C

ب - منظمات لديها سلطة نسبية مثل الأمم المتحدة التي يتم اتخاذ القرارات فيها بموافقة الدول الأعضاء مما يكسب هذه المعايير قبولاً دولياً واسعاً .

ج - منظمات ليس لديها أى سلطة أو إلزام بالنسبة لتطبيق المعايير مثل لجنة معايير المحاسبة الدولية (I A S C) والاتحاد الدولي للمحاسبين (I E F A C) اللذان يعتمدان على المنظمات الاعضاء في إقناع الجهات والمنظمات التي تعمل في الدول المختلفة بالتقيد بالمعايير .

د - أن درجة قبول المعايير تعتمد على السلطة القائمة بوضع المعايير من جهة وتناسق وأنسجام هذه المعايير مع المعايير الدولية حتى تلقى القبول المحلى والدولى ووجود جهة واحدة مهيمنة على التنسيق والتوحيد على المستوى المحلى لأن تعدد هذه الجهات قد تؤدي إلى تضاربها مما يضعف القبول العام لها .

تفسير الإلزام

يرى الباحث أن التزام المنشآت بمعايير المراجعة سببه الخوف من الجزاء الذى يقترن بمخالفة هذه المعايير يتضمن مبالغة لان الالتزام بمعايير المراجعة يتحقق تلقائياً فى المزاولة المهنية لان مراقبى

الإلزام فى المراجعة فى ضوء القواعد والامرة والقواعد المقررة ثم دراسة مدى توافر هذا الإلزام فى معايير المراجعة المصرية.

تقسيمات البحث

سيتم تناول البحث من خلال المباحث التالية :

المبحث الأول : الطبيعة الملزمة لمعايير المحاسبة فى

القوانين المختلفة

المبحث الثانى : إلزامية معايير المراجعة المصرية

الهدف من إصدار المعايير

الهدف من إصدار معايير المحاسبة والمراجعة هو إعداد تقارير وفقاً لمبادئ موحدة متعارف عليها ، بعد تزايد الحاجة إلى توفير معلومات متجانسة من خلال القوائم المالية وتقارير المراجعة بهدف تنسيق وتوحيد النظم والممارسات لتلبية مطالب الطوائف المختلفة المهتمة بالأنشطة الاقتصادية ونتائجها وكذلك تحسين عملية المقارنة المحاسبية مما يؤدي إلى تحسين وزيادة كفاءة الحصول على المعلومات التي تهم المستفيدين من القوائم المالية وتحسين الإفصاح عن المعلومات المالية فى القوائم المالية للفئات المختلفة من المستثمرين أو مقرضين أو موردين أو عاملين أو السلطات الحكومية .

مدى توافر سلطة التنفيذ للمعايير بوجه عام .

قبل مناقشة إلزامية للمعايير المحاسبية والمراجعة المحلية سيحاول الباحث إلقاء الضوء على سلطة تنفيذ المعايير دولياً .

وانهم يلتزمون بدستور المهنة رغم أن الجزء في حالة مخالفتها لا يعدو أن يكون جزاء أدبيا . ويرى الباحث أن السبب الحقيقي للالتزام مراقب الحسابات يكمن في طبيعة المهام وظروف المراجع واختياره وأن تؤثر عليه المراجعين من عرف مهني سواء في مجال المحاسبة أو المراجعة إلى جانب القواعد الامرر الموجودة في معايير المراجعة هي مصدر الالتزام وأن التطور الاجتماعي والاقتصادي لهم تأثير على ماطرأ على كل من معايير المحاسبة والمراجعة من تطور وبالتالي أثر على درجة الالتزام المهني سواء بالنسبة لمراقب الحسابات أو للمنشآت العميلة .

المبحث الأول

الطبيعة الملزمة لمعايير المحاسبة

في القوانين المختلفة

النصوص الواردة في القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون رقم ١٨٧ لسنة ١٩٩٢ .
١ - تنص المادة ٩٧ من هذا القانون على أنه " يجب أن تكون بنود الإقرار الخاصة بالنشاط التجاري أو الصناعي والحسابات والبيانات والوثائق المرفقة به معتمدة وفقاً لأحكام القانون رقم ١٣٢ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة ومذيلة بشهادة بنتيجة الفحص وأن الفحص تم طبقاً

الحسابات يرغبون في ذلك ويتجهون إلى ذلك من تلقاء أنفسهم دون حاجة إلى جزاء أو تهديد . ومع ذلك فإن معايير المراجعة سواء الصادرة في شكل قوانين أو قرارات أو في صورة معايير مهنية صادرة من التنظيمات المهنية أو الجهات العلمية لتنظيم الرقابة على الحسابات وما يقترن بها من جزاءات نتيجة عدم الالتزام بها وأهمها عدم الاعتراف بالحسابات الختامية والميزانية أو إبداء تحفظات عليها في حالة رفض المنشأة العميلة للتعديل وكذلك عدم الاعتراف بالإقرار الضريبي الذي يعتمد على هذه الحسابات (١) .

وكذلك عدم صحة ما يدعيه البعض (٢) أن القواعد ومعايير المراجعة التي لا يتوافر لها وجود سلطة أمرة توقع الجزاء لا تعد قواعد ملزمة ، لذلك فإن المصدر الوحيد لمعايير المراجعة هو القوانين واللوائح أو القرارات وحدها وأن توصيات الجامع العلمية أو آراء الكتاب أو العرف المحاسبي لا يكون له أي دور كمعايير لانها لا تمثل سلطة أمره أو أوامر للمحكومين .

ويرى الباحث أن هذا الرأي غير صحيح لأن المراجعين يتبعون مبادئ المحاسبة ومبادئ المراجعة وإجراءاتها كما أنهم يلتزمون بما يصدر من الجامع العلمية من توصيات رغم عدم اقترانها بجزاء كما

(١) جميل الشرقاوي - دروس في أصول القانون - دار النهضة العربية - ١٩٨١ - ص ٩٦

(٢) يقول جميل الشرقاوي - إن العرف مصدر رئيسي للقانون في إنجلترا ، وإذا فقد حاول أوسفن أن يرجع استخدام العرف إلى المحاكم أيضاً ، وهو بذلك يجزئه بل يأمر به ولذلك فإن بعض قواعد التشريع التي تفرض ملكاً معيناً ، ربما تقرر بأشد الجزاءات ، جميل الشرقاوي مرجع سابق ص ٩٨ .

بيان المبادئ المحاسبية التي بنيت عليها جميع الأرقام الواردة في الإقرار ، ويجب أن يكون جميع هذه الأوراق موقعة من المحاسب المشار إليه بما يفيد أنها تمثل المركز المالي الحقيقي للجهة " .

■ ■ وكمرت المادة ١٢٢ ذلك بالنسبة للبند ٢ ،
٤ في المادة ١١١ من القانون السابق .
يتضح مما تقدم :

أ - أن أعداد القوائم المالية يجب أن يتم وفقاً للقواعد والمبادئ المحاسبية .

ب - أن اعتماد القوائم المالية والإقرار والبيانات والوثائق المرفقة به يجب أن يتم وفقاً لأساليب وأصول ومبادئ المراجعة .

ج - أن العبرة في قواعد ومبادئ المحاسبة وكذلك أساليب وأصول ومبادئ المراجعة هي تلك الأصول والمبادئ المتعارف عليها .

د - أن جزءاً مخالفاً وعدم تطبيق هذه القواعد والمبادئ هو عدم الاعتماد بالإقرار وكذلك القوائم المالية المخالفة لهذه القواعد والمبادئ .

هـ - إن تم بلورة وصياغة المبادئ والأصول المحاسبية في شكل معايير يخاطب كل معيار جانب من جوانب الممارسة المهنية ومن ثم أصبحت المعايير هي البديل للمبادئ والأصول المحاسبية وحلت محلها لأنه عند صدور القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ لم تكن لا معايير للمحاسبة ولا معايير المراجعة قد تم إصدارها .

لأساليب وأصول قواعد المحاسبة والمراجعة السليمة المتعارف عليها " .

٢ - تنص المادة ٩٩ من هذا القانون على أنه " لا يعتد بالإقرار الخاص بممولي النشاط التجاري أو الصناعي الذي يقدم إلى المأمورية المختصة على خلاف الأحكام السابقة وكما لا يكون للبيانات والوثائق المرفقة على خلاف هذه الأحكام أية فجية أمام مصلحة الضرائب .

٣ - تنص الفقرة الأخيرة المادة ١٠١ من هذا القانون على أنه " في جميع الأحوال لا يعتد بالإقرار الذي يقدم للمأمورية المختصة على خلاف ذلك " .

٤ - تنص المادة ١٢١ المتعلقة بإقرار شركات الأموال على أنه " على الجهات المنصوص عليها في البنود ٢،١ من المادة ١١١ من هذا القانون أن تقدم إلى مأمورية الضرائب المختصة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إقرار الجمعية العمومية للحساب السنوى أو خلال ثلاثين يوماً من التاريخ المحدد في نظام الشركة لتصدق الجمعية العمومية عليه ، إقراراً مبيناً فيه مقدار أرباحها أو خسائرها حسب الأحوال معتمداً من أحد المحاسبين المقيدين بالسجل العام للمحاسبين والمراجعين طبقاً لأحكام القانون رقم ١٢٢ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة مرفقاً به صورة من حساب التشغيل والتجارة والأرباح والخسائر وصورة من آخر ميزانية معتمدة وكشف بيان الاستهلاكات التي أجرتها الشركة مع

و — أنه في الأحوال التي لم ينص فيها التشريع الضريبي على معالجة معينة فإن معايير المحاسبة تصبح هي الواجبة التطبيق .

ى — إن دليل إلزامية تطبيق هذه المعايير هو عدم الاعتماد بالحسابات والنتائج التي لا تعد على أساسها أو تعد على أسس يخالفها .
إلزامية معايير المحاسبة في معايير المحاسبة المصرية .

أولاً : الالتزام بتطبيق المعايير المحاسبية كإطار مكمل لنظام المحاسبى الموحد .

جاء في تقديم هذه المعايير أن فكرة المعايير المحاسبية لم تكن بمنأى عن فكر المشرع المصرى والمهتمين بمهنة المحاسبة حيث تم تضمين دستور مهنة المحاسبة والمراجعة وكذا العديد من التشريعات الصادرة بعض القواعد المحاسبية العامة ، بالإضافة إلى نماذج استرشادية لاعداد القوائم والحسابات الختامية بهدف توحيد أسلوب عرض البيانات المحاسبية التي تضمنتها تلك القوائم والحسابات وكان صدور النظام المحاسبى الموحد هو أحد الخطوات الرائدة في هذا الاتجاه والتي لا تخرج في مجموعها عما تضمنته معايير المحاسبة الدولية .
والهدف من إصدار هذه المعايير هو توفير أسس

وقواعد ومفاهيم محاسبية موحدة في شركات الأموال بكافة أشكالها خاصة في ظل توسيع قاعدة الملكية الخاصة الذي يجرى حالياً تنفيذه بنجاح .
وتنص المادة الأولى من قرار رئيس الجهاز المركزى للحسابات رقم ٢٦٤٤ لسنة ١٩٩٦ (١) على أنه تعتمد المعايير المحاسبية المرفقة كإطار مكمل للنظام المحاسبى الموحد وتنص المادة الثانية على أنه " تسرى هذه المعايير على الوحدات الاقتصادية العامة فيما لم يرد به نص في النظام المحاسبى الموحد وبما لا يتعارض مع أحكامه أو مع أحكام القوانين التي تلتزم بتطبيقها تلك الوحدات " وهاتان المادتان تقطعان بإلزامية المعايير المحاسبية التي صدرت بناء على هذا القرار لأنها أصبحت جزءاً لا يتجزأ من النظام المحاسبى الموحد من ناحية كما وأنه طبقاً للمادة الثانية فإن ما إنتهت إليه هذه المعايير لا يحول دون سريانه سوى تعارض ما جاءت مع النظام المحاسبى الموحد من ناحية أو تعارضه مع التشريعات الضريبية السارية من ناحية أخرى وبمفهوم المخالفة فإن هذه المعايير تسرى على القوائم التي تعدها هذه الجهات وتقدمها لمصلحة الضرائب طالما أن أياً من هذه المعايير لا يتعارض مع نصوص قانون الضرائب .

(١) المنشور في الوقائع المصرية - العدد ٢٦٥ (تابع في ٢٢ سبتمبر ١٩٩٦) .

هذا النص بإضافة عبارة (فى الأحوال التى لم تنص عليها معايير المراجعة المصرية) .

ثالثاً : قانون سوق رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ (٢) .

١ — تنص المادة (٦) من هذا القانون على أنه " على كل شركة طرحت أوراقاً مالية لها فى إكتساب عام أن تقدم على مسئوليتها إلى الهيئة تقارير نصف سنوية عن نشاطها ونتائج أعمالها على أن تتضمن هذه التقارير البيانات التى تصح عن المركز المالى الصحيح لها .

وتعد الميزانية وغيرها من القوائم المالية للشركة طبقاً للمعايير المحاسبية والقواعد المراجعة التى تحددها أو تحيل إليها اللائحة التنفيذية .

وتخطر الهيئة بالميزانية و بالقوائم المالية وتقريرى مجلس الإدارة ومراقب الحسابات عنها قبل شهر من التاريخ المحدد لانعقاد الجمعية العمومية .

٢ — تضمنت المادة ٦٣ من هذا القانون بعض العقوبات تتعلق بعرض بيانات مخالفة لاحكام هذا القانون ومن أحوال مخالفة هذا القانون أعداد وعرض القوائم المالية خلافا لمعايير المحاسبة والمراجعة فنصت على أنه :

مادة ٦٣ : مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد منصوص عليها فى أى قانون آخر يعاقب بالحبس

ثانياً : الالتزام بتطبيق معايير المحاسبة المصرية الصادرة بقرار وزير الاقتصاد رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٩٧ (١)

تنص المادة الاولى فقرة ثانية من هذا القرار على أنه " يتم أعداد التقارير عن نشاط شركات المساهمة والتوصية بالاسهم ونتائج أعمالها والقوائم المالية لها وفقاً لمعايير المحاسبة المصرية ونماذج القوائم المالية الواردة بالملحق رقم (٣) .

كما يتم مراجعة حسابات الشركات المشار إليها وفقاً لقواعد المراجعة الدولية وتنص المادة الرابعة من هذا القرار على " تلتزم جميع الشركات المساهمة والتوصية بالاسهم بتطبيق الملحق المرافق للقرار اعتباراً من العام المالى الحالى .

وهذه النصوص تقطع بالزامية معايير المحاسبة الصادرة بقرار وزير الاقتصاد رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٩٧ على الشركات المساهمة والتوصية بالاسهم عدا تلك التى يسرى عليها قرار رئيس الجهاز المركزى للمحاسبات رقم ٢٦٤٤ لسنة ١٩٩٦ .

ويرى الباحث أنه نظراً لصدور هذه المعايير قبل صدور معايير المراجعة المصرية فقد تمت الإحالة لقواعد المراجعة الدولية وأنه يجب إعادة النظر فى

(١) المنشور فى الوقائع المصرية - العدد ٢٢٠ (تبع فى ١٢ أكتوبر ١٩٩٧) .

(٢) المنشور فى الجريدة الرسمية - العدد ٢٥ مكرر فى ٢٢/٦/١٩٩٢ .

حساباتها وفقاً للأحكام الواردة بهذه اللائحة وطبقاً لمعايير المحاسبة وقواعد المراجعة الدولية ووفقاً للنماذج المبينة بالملاحق رقم (٣) .

٦ - نصت المادة ٢٦٧ من اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ على أنه " يجب مراجعة حسابات الشركة طبقاً للأصول المرعية مع مراعاة المبادئ المبينة بالملاحق رقم (٣) بهذه اللائحة (١) .

وقد أشار الملحق رقم (٣) إلى ضرورة تطبيق الأصول المرعية وأشار إلى عديد من الشروط الواجب توافرها تضمنت معايير المحاسبة المصرية أغلبها ، ومن ثم فإن الإشارة إلى معايير المحاسبة والمراجعة الدولية جاء في صلب القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ وبتطبيق الأصول المرعية التي لا تخرج في مجملها عن معايير المراجعة المصرية قد وردت في اللائحة التنفيذية لهذا القانون وقرر المشرع عقوبات رادعة للخروج عليها أو مخالفة أحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية . ومن أبرز أوجه مخالفة هذا القانون الإخلال بتطبيق المعايير المحاسبية والمراجعة على القوائم المالية المنشورة .

ونظراً لأن القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية قد صدر قبل صدور المعايير المحاسبية ومعايير المراجعة المصرية ومن ثم فإنه بصدر هذه المعايير فإن وجودها أصبح يسد عى التطبيق بشكل

لمدة لا تزيد على خمس سنوات أو بغرامة لا تقل عن خمسين ألف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين .

كل من أثبت عمداً في نشرات الاكتتاب أو أوراق التأسيس أو التراخيص أو غير ذلك من التقارير أو الوثائق أو الإعلانات المتعلقة بالشركة بيانات غير صحيحة أو مخالفة لأحكام هذا القانون أو غير في هذه البيانات بعد اعتمادها من الهيئة أو عرضها عليها.

٣ - نصت المادة ٦٧ من هذا القانون على أنه " مع عدم الإخلال بأية عقوبات أشد منصوص عليها في أى قانون آخر يعاقب بغرامة لا تقل عن ألفي جنيه ولا تزيد عن عشرة آلاف جنيه كل من يخالف أحد الأحكام المنصوص عليها في اللائحة التنفيذية لهذا القانون " .

٤ - نصت المادة ٦٩ من القانون السابق على أنه " يجوز فضلاً عن العقوبات المقررة للجرائم المنصوص عليها في المواد السابقة الحكم بالحرمان من مزاولة المهنة أو حظر مزاولة النشاط الذي وقعت الجريمة بمناسبته وذلك لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات ويكون الحكم بذلك وجوبياً في حالة العود " .

٥ - نصت المادة ٥٨ من هذا القانون في الفقرة الثانية على أنه " يتم إعداد التقارير عن نشاط الشركة ونتائج أعمالها والقوائم المالية لها ومراجعة

أعماله معايير المراجعة المشار إليها طبقاً للشرح المرفق والذي يوقر للمراجع الإرشادات الخاصة بتطبيقها .

٤ - وجاء في تمهيد هذه المعايير أنه " تحتوى

معايير المراجعة المصرية على المبادئ الأساسية والإجراءات الضرورية التي يجب أن يلتزم بها المراجع ، بالإضافة إلى الإرشادات المتعلقة بهذه المبادئ والإجراءات في صورة شرح ويجب شرح المبادئ الأساسية والإجراءات الضرورية في ضوء الشرح الذي يوفره الإرشادات الخاصة بتطبيقها " .

٥ - جاء في معيار المراجعة المصرى رقم ١٠٠ وموضوعه إطار العمل لمعايير المراجعة المصرية وتحت عنوان إطار التقرير عن البيانات المالية ما يلى " يتم عادة إعداد و عرض القوائم المالية سنوياً لتلبية إحتياجات عدد متنوع من مستخدمي القوائم المالية ، ويعتمد كثير من مستخدمي القوائم المالية على البيانات الواردة بها كمصدر أساسى للمعلومات وذلك لانه من غير المتاح الحصول على معلومات إضافية أخرى لتلبية إحتياجاتهم الخاصة ، لذلك فمن

أدعى وأكبر من تطبيق معايير المحاسبة والمراجعة الدولية وأنه يجب تعديل القانون ولائحته فى ضوء ذلك .

المبحث الثاني

الزامية معايير المراجعة المصرية

١ - تنص المادة الأولى من مواد إصدار قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٦٢٥ لسنة ٢٠٠٠ بإصدار معايير المراجعة المصرية ^(١) على أنه " يعمل بمعايير المراجعة المصرية المرافقة لهذا القرار دون غيرها بما فى ذلك ما تتضمنه من مبادئ أساسية وإجراءات ضرورية وإرشادات متعلقة بهما ويجب أن يلتزم بها المراجع لدى أعماله لهذه المعايير " .

٢ - تنص المادة الثانية من القرار السابق على أنه " تطبق معايير المراجعة الدولية فى شأن الموضوعات التى لم يتم تناولها فى معايير المراجعة المصرية المرافقة لهذا القرار وذلك لحين صدور المعايير المصرية لتلك الموضوعات " .

٣ - تنص المادة الثالثة من هذا القرار على أنه " يكون تفسير المبادئ الأساسية والإجراءات الضرورية التى يجب أن يلتزم بها المراجع لدى

المطلوب إعداد القوائم المالية طبقاً لأحد أو خليط من :

أ - معايير المحاسبة المصرية .

ب - معايير المحاسبة الدولية .

ج - أى إطار محاسبى آخر شامل يصدر من

جهة رقابية مصمم لاعداد تقارير مالية على أن يتم

الإفصاح عن هذا الإطار فى القوائم المالية .

ثالثاً : طبيعة معايير المحاسبة والمراجعة

والهدف من إصدارها ..

يرى البعض ^(١) أن التطور والتغير المستمران فى

المحاسبة لم يحدثا نتيجة تطور نظرية علمية محددة

ولكنها نتيجة التفاعل المستمر بين النظرية والتطبيق

والحاجات الإجتماعية والمؤثرات الإقتصادية

والقانونية والثقافية والسياسية ونظراً لأن هذه

المؤثرات تتباين من مجتمع لآخر فمن البديهي أن

تتباين النظم المحاسبية هى الأخرى من مجتمع لآخر

فالمحاسبة إذن تعتبر نظاماً قومياً يتناسب وأوضاع

الدول التى تطبق فيها .

إلا أن ما شهده العالم من تطور إقتصادى وحرية

فى انتقال رؤس الأموال أدى إلى وجود شركات عبر

الدولية أو شركات دولية النشاط وهذه الشركات

تعمل فى بيئة تختلف عن بيئة الشركة الأم مما أدى

إلى إختلاف معايير المحاسبة ومعايير المراجعة التى

تطبق على فروع الشركة المختلفة مما أدى بدوره إلى

نشأة معايير المحاسبة الدولية لتوحيد المعاملة

والممارسة على المستوى الدولى وفى نفس الوقت

تضع أساساً لوضع المعايير المحلية أو الإقليمية وفى

نفس الوقت لا تهمل الفروق البيئية والخصوصية

الاجتماعية والاقتصادية التى يجب مراعاتها عند

وضع المعايير الإقليمية .

وفى نفس الوقت فإن هذه المعايير لا تعدو أن

تكون تبويهاً للمبادئ والقواعد والبيانات المحاسبية

السائدة بشكل متناسق بحيث يتم تجميع القواعد

المرتبطة والمتشابهة ووضعها فى صيغة معيار

يختص بمعالجة موضوع أو عنصر من العناصر وفى

نفس الوقت يتضمن المعيار تفسيراً كافياً وتوضيحاً

لمحتوياته يقضى على الإجهاد فى التفسير .



(١) دكتورة صفاء جرجس تانرس - المحاسبة الدولية فى المنشآت ذات الفروع الخارجية دراسة علمية وتطبيقات عملية - غير معلومة الناشر - ١٩٩٦ هـ ٦٨ .

مجلس شورى عام رقم ١٨ لسنة ٢٠٠١ الصادر فى ٢٠٠١/٧/١

(قطاع التأمينات)

بالحكم الخامسة بزيادة المعاشات المقررة

اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١

د. محمد طه عبيد

الخبير الاستشارى للتأمين

تتبع فى حالات الانتقال بين أنظمة التأمين الاجتماعى -
يراعى ما يأتى :

أولاً : فيما يتعلق بالمعاشات التى استحققت قبل
٢٠٠١/٧/١ :

١ - تزد اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ المعاشات التى
استحققت حتى ٢٠٠١/٦/٣٠ وفقاً للقوانين الآتية :
أ - القانون رقم ٧١ لسنة ١٩٦٤ فى شأن منح
معاشات ومكافآت استثنائية .

ب - قانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم
٧٩ لسنة ١٩٧٥ وذلك فيما عدا معاش العجز الجزئى غير
المنهى للخدمة طالما تتوافر فى شأن المؤمن عليه إحدى
حالات استحقاق معاش الشيخوخة والعجز والوفاة حتى
٢٠٠١/٦/٣٠ .

ج - قانون التأمين الاجتماعى على أصحاب الأعمال
ومن فى حكمهم الصادر بالقانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ .

د - قانون التأمين الاجتماعى للعاملين المصريين فى
الخارج الصادر بالقانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ .

اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ بدأ العمل بالتشريعات
التالية :

- القانون رقم ١٨ لسنة ٢٠٠١ بمنح العاملين بالدولة
علاوة خاصة .

- القانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ بزيادة المعاشات
وتعديل بعض أحكام قوانين التأمين الاجتماعى .

- القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠١ بزيادة المعاشات
العسكرية .

- قرار وزيرة التأمينات رقم ٣١ لسنة ٢٠٠١ بشأن أجر
الاشتراك فى قانون التأمين الاجتماعى .

وفى ضوء ما ورد بهذه التشريعات وقانون التأمين
الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ وقانون
التأمين الاجتماعى على أصحاب الأعمال ومن فى
حكمهم الصادر بالقانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ وقانون
التأمين الاجتماعى للعاملين المصريين فى الخارج
الصادر بالقانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ وقرار رئيس
الجمهورية رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٦ فى شأن القواعد التى

٥ - تستحق الزيادة بالاضافة الى الحدود الدنيا

للمعاش .

٦ - تستحق الزيادة بالاضافة إلى الحدود القصوى

للمعاش .

٧ - تستحق الزيادة بالنسبة للعاملين بقانون التأمين

الاجتماعى على أصحاب الأعمال ومن فى حكمهم

وقانون للتأمين الاجتماعى للعاملين المصريين فى

الخارج المشار إليهما بالاضافة الى الحد الأقصى للجمع

بين المعاش والزيادات والإعانات .

٨ - إذا كان المستحق فى تاريخ استحقاق الزيادة يجمع

بين معاشين أو أكثر يستحق للزيادة عن كل من المعاشات

التي يستحقها فى هذا التاريخ مع عدم التقيد بحدود

الجمع بين المعاشات ولو تجاوز مائة جنيه .

٩ - تعتبر الزيادة جزءا من المعاش وتسرى فى شأنها

جميع أحكامه ، وترتبط على ذلك تدخل الزيادة فى

تحديد الحقوق الآتية :

أ - معاش صاحب المعاش عند توزيعه على

المستحقين .

ب - قيمة إعانة العجز المقررة وفقاً للمادة رقم ١٠٣

مكرراً السابق الإشارة إليها .

ج - الجزء المستحق الصرف من المعاش فى حالة

الحصول على دخل من عمل بالنسبة للمستحقين .

د - حدود الجمع بين المعاش والدخل .

هـ - حدود الجمع بين المعاشات وذلك بالنسبة لحالات

الاستحقاق اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ .

هـ - المعاشات المستحقة للعاملين بمشآت القطاع

الخاص التي آلت للدولة أو المستحقين عنهم وفقاً للمادة

التاسعة من القانون رقم ٩٣ لسنة ١٩٨٠ .

٢ - تكون الزيادة بنسبة ١٠٪ من المعاش المستحق

لصاحب المعاش أو المستحق وما أضيف إليه من زيادات

واعانات حتى ٢٠٠١/٦/٣٠ .

٣ - يستبعد من وعاء حساب الزيادة ما يلى :

أ - معاش الأجر المتغير المستحق وفقاً للقانون رقم ٤٧

لسنة ١٩٨٤ بتعديل بعض أحكام قانون التأمين

الاجتماعى وزيادة المعاشات وكذلك الزيادات التي

أضيفت الى هذا المعاش .

ب - إعانة العجز المقررة لصاحب معاش العجز

الكامل ، والولد العاجز عن الكسب وفقاً لنص المادة ١٠٣

مكرراً من قانون للتأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم

٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

ج - المنحة المقررة للعاملين بالجهاز الادارى للدولة

وحدات الادارة المحلية والهيئات العامة ولأصحاب

المعاشات والمستحقين عنهم بالقرار الجمهورى رقم ٤٥٨

لسنة ١٩٩٨ .

٤ - يكون الحد الأقصى للزيادة المستحقة عن معاش

صاحب المعاش أو المعاش الذى يوزع فى حالة الوفاة بما

فى ذلك المعاشات المستحقة دون المساس بالمعاشات

الاستثنائية ستين جنيهاً والحد الأدنى لها عشرة جنيهاً

شهرياً .

وتوزع هذه الزيادة بين المستحقين فى ٢٠٠١/٦/٣٠

بنسبة ما يصرف لكل منهم من معاش .

المؤمن عليه الأساسى وذلك متى توافرت الشروط
الآتية :

أ - قيام صاحب العمل بإخطار الهيئة القومية للتأمين
الاجتماعى بنسخة من القرار الخاص بمنح العلاوة فى
ميعاد غايته ٢٠٠١/٧/٣١ .

ب - أداء الاشتراكات عنها مع الاشتراكات المستحقة
عن أجور شهر يوليو سنة ٢٠٠١ فى ميعاد غايته
٢٠٠١/٨/١٥ .

ج - أن يكون صاحب العمل منتظماً فى سداد
الالتزامات للمستحقة عليه للهيئة حتى تاريخ تقرير هذه
الخلاصة .

وفى حالة اخلال صاحب العمل بأى من هذه الشروط
لا تعتبر هذه العلاوة التى قررها علاوة خاصة وتعتبر
عنصراً من عناصر الأجر المتغير اعتباراً من أول يناير
التالى لتاريخ تقريرها .

٢ - إذا كان المؤمن عليه لا تصرف إليه العلاوة
الخاصة لعمله بفرع صاحب العمل بالخارج فيفترض
سرقعة للعلاوة ويخضع سداد الاشتراكات عنها فى
المواعيد الدورية .

٣ - عند تحديد المتوسط الذى تحسب على أساسه
الحقوق التأمينية عن الأجر المتغير تدخل العلاوة المشار
إليها ضمن عناصر هذا الأجر .

٤ - يضاف لمعاش الأجر المتغير الزيادة المبينة
أحكامها فيما بعد وذلك متى توافر الشرطان الآتيان :

أ - أن يكون استحقاق المؤمن عليه للمعاش وفقاً
لتأمين الشيخوخة والعجز والوفاة لبلوغ سن الشيخوخة أو
العجز أو الوفاة .

و - معاش المؤمن عليه أو صاحب المعاش عند تحديد
نصيب المستحق فى حالات رد المعاشات .

ز - المعاش المستحق عن المؤمن عليه أو صاحب
المعاش فى حالة تحديد معاش المستحق مع عدم المساس
بحقوق باقى المستحقين .

ح - منحة الوفاة .

ط - نفقات الجنازة .

ى - منحة زواج البنت أو الأخت .

ك - المنحة التى تستحق للابن أو الأخ عند قطع
المعاش .

ل - جزء المعاش الجائز استبداله .

١٠ - تعتبر الزيادة جزءاً من المعاش عند تحديد
الاستقطاعات الآتية :

أ - نسبة الاشتراك فى تأمين المرض .

ب - جزء المعاش للجائز الحجز عليه سداداً لدين نفقة
أو لدين الصندوق المختص .

ثانياً : فيما يتعلق بالمؤمن عليهم المعاملين بقانون
التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥
يراعى بالنسبة للعلاوة الخاصة المقررة بالقانون رقم ١٨
لسنة ٢٠٠١ ما يلى :

١ - تدخل العلاوة الخاصة المشار إليها بالكامل فى
أجر الاشتراك المتغير وذلك اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ .

ويسرى هذا الحكم على العلاوة الخاصة بالمعاشات التى
يقررها صاحب العمل فى القطاع الخاص اعتباراً من
التاريخ المشار إليه فى حدود نسبة لا تزيد عن ١٠ ٪ من أجر

العلاوة الخاصة وتعديل قيمة الزيادة في هذه الحالة بمقدار الفرق بينهما .

ج - إذا كان تاريخ استحقاق المعاش اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ واستحق الزيادة المبينة أحكامها في البند ثانياً فيشترط لاستمرار استحقاق الزيادة أن تكون قيمتها أكبر من قيمة العلاوة الخاصة وتعديل قيمة الزيادة في هذه الحالة بمقدار الفرق بينهما .

ويراعى عند تسوية معاشه عن مدة اشتراكه الأخيرة منفصلة عن المدة الأولى ما يلي :

أ - إذا كان مستحقاً للزيادة عن المعاش السابق ولم تتوافر له شروط استحقاق الزيادة عن معاش المدة الأخيرة يعود له الحق في الزيادة عن المعاش السابق .

ب - إذا كان مستحقاً للزيادة عن كل من المعاشين يستحق أفضل الزائدتين .

٢ - إذا كانت سن المؤمن عليه الستين فأكثر :

يستمر استحقاقه للزيادة المقررة على المعاش بالإضافة إلى ما تم صرفه إليه من العلاوة المشار إليها وفقاً لقانون استحقاقها .

رابعا : فيما يتعلق بالجهة التي تتحمل بقيمة الزيادة : تتحمل الخزنة العامة بقيمة الزيادة في المعاشات المبينة أحكامها بهذا المنشور .

على الهيئة القومية للتأمين الاجتماعي وجميع الجهات المختصة تنفيذ أحكام هذا المنشور بكل دقة .

وزير

التأمينات والشئون الاجتماعية

دكتورة أمينة الجندي ،

ب - أن يكون المؤمن عليه في تاريخ انتهاء الخدمة مشتركا عن العلاوة المشار إليها ، ويعتبر المؤمن عليه مشتركا عن هذه العلاوة حتى ولو بلغ أجر اشتراكه المتغير في تاريخ انتهاء للخدمة الحد الأقصى لهذا الأجر .

٥ - تحدد قيمة هذه الزيادة بواقع ٨٠٪ من العلاوة الخاصة المشار إليها وذلك بحد أقصى يساوي نسبة العلاوة من الحد الأقصى لأجر الاشتراك الأساسي في ١٩٩٢/٦/٣٠ ، أي أجر مقداره ٢٥٠ جنيها .

٦ - تستحق هذه الزيادة دون التقييد بالحدود القصوى للمعاشات .

ثالثا : فيما يتعلق بالمؤمن عليه صاحب المعاش عن نفسه المائد لمجال تطبيق القانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ وتوافرت في شأنه شروط استحقاق العلاوة الخاصة المقررة بالقانون رقم ١٨ لسنة ٢٠٠١ :

١ - إذا كانت سن المؤمن عليه أقل من الستين يتبع في شأنه ما يأتي :

أ - إذا كان تاريخ استحقاق المعاش قبل ٢٠٠١/٧/١ وتاريخ صودته للعمل قبل للتاريخ المذكور فيشترط لاستحقاق الزيادة في المعاش المبينة أحكامها في البند أولاً أن تكون قيمتها أكبر من قيمة العلاوة الخاصة وتكون الزيادة في هذه الحالة بمقدار الفرق بينهما .

ب - إذا كان تاريخ استحقاق المعاش قبل ٢٠٠١/٧/١ وتاريخ صودته للعمل بعد التاريخ المذكور واستحق الزيادة المبينة أحكامها في البند أولاً فيشترط لاستمرار استحقاق الزيادة على المعاش أن تكون قيمتها أكبر من قيمة

ضريبة الدمغة

غير مباشرة التحصيل .. مباشرة التأثير

بقلم

د. أشرف حنا ميخائيل

محاسب قانوني - خبير ضرائب

مقدمة

ضريبة الدمغة من الضرائب الغير مباشرة والتي تفرض على جمهور المتعاملين معها عند الحصول على محرر شهادة، إيصال، مرتب أو عند صرف أية مستحقات مالية طرف الحكومة.

والدمغة أو بمعنى أصح "التمغة" هي في الأصل كلمة تركية وتعني "الشهادة أو الإقرار" وقد أطلق عليها هذا المعنى من الرسوم التي يدفعها المتلقى عند الحصول على شهادة أو إقرار أو محرر حكومي .
وتلعب ضريبة الدمغة دوراً كبيراً في إضافة موارد سيادية للحكومة ، فلكونها ضريبة غير مباشرة يساعد جدياً في فاعلية تحصيلها كما أن سداد هذه الضريبة من المنبع عند الحصول على الخدمة لا تجعل الممول يشعر بعبثها و بالتالي لا تتوافر في الغالب النية إلى التهرب منها .

غير أن التطبيق العملي لمواد لقانون ضرائب الدمغة رقم (١١١) لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته قد أسفرت عن بعض وجهات النظر ، كما أفرز أيضاً بعض الاختلافات في هذا التطبيق ، وكان من أهم المواد التي دار حولها النقاش هي المادة ٨٠ من هذا القانون وتعديلاته والخاصة بالتعامل مع القطاع الحكومي .

وهنا في هذه الورقة سوف نتناول بالبحث في نقطة هامة

مؤثرة في التعامل مع هذا القطاع الحكومي وهي .

" سعر ضريبة الدمغة المستحقة السداد عن المبالغ التي تصرفها الجهات الحكومية من الأموال للملوكة لها " وكذا الضريبة الإضافية والمحددة بالمادة ٨٠ من القانون .

سعر ضريبة الدمغة كضريبة غير مباشرة التحصيل والوارد بالمادة ٨٠ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ وآثره المباشر على التعامل مع القطاع الحكومي :

تنص المادة ٨٠ من قانون ضريبة الدفعة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته على أنه فيما عدا المرتبات والأجور والمكافآت تستحق على كل مبلغ تصرفه الجهات الحكومية من الأموال المملوكة لها ، سواء تم الصرف مباشرة أو بطريقة الإنابة علاوة على الضريبة المبينة في المادة (٧٩) ضريبة إضافية مقدارها ثلاثة أمثال الضريبة المشار إليها أما سعر ضريبة الدفعة المشار إليها بالمادة (٧٩) وبياناتها كالآتي :

الخمسون جنيهاً الأولى - معفاة

أزيد من خمسين : مائتين وخمسين جنيهاً - ستة في الألف

أزيد من مائتين وخمسين : خمسمائة جنيه - ستة ونصف في الألف

أزيد من خمسمائة : ألف جنيه - سبعة في الألف

أزيد من ألف : خمسة آلاف جنيه - سبعة ونصف في الألف

أزيد من خمسة آلاف جنيه : عشرة آلاف جنيه - ثمانية في الألف

وكل ما يزيد على عشرة آلاف جنيه - تستحق عنه الضريبة بواقع ثلاثة في الألف من الزيادة

ولم تبق المواد السابق ذكرها من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ على حالها بل نالها بعض التعديلات ، على أن التعديلات الواردة على هذا القانون بالقانون ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ لم تنطبق إلى هذه المادة حتى صدور القانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ الصادر في ١١ يوليو ١٩٨٩ بالجريدة الرسمية العدد ٢٧ مكرر بتعديل بعض أحكام قانون ضريبة الدفعة الصادر برقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ والتي تنص المادة الأولى منه على ما يلي :

١ تزد بمقدار المثل ضريبة الدفعة المنصوص عليها في قانون الدفعة الصادر بالقانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ المعدل بالقانون رقم ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ ، وذلك عدا الأوعية المبينة في الجدول المرفق فتكون الضريبة وفقاً لما هو مبين قرين كل منها .

وحيث أن الجدول المرفق بالقانون المذكور لم ينطبق إلى المادة ٨٠ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ ، فعليه يتضاعف ضريبة الدفعة المقرر بهذه المادة ليصير :

الخمسون جنيهاً الأولى - معفاة

أزيد من خمسين : مائتين وخمسين جنيهاً - ١٢ في الألف

أزيد من مائتين وخمسين : خمسمائة جنيه - ١٣ في الألف

أزيد من خمسمائة : ألف جنيه - ١٤ في الألف

أزيد من ألف : خمسة آلاف جنيه - ١٥ في الألف

أزيد من خمسة آلاف جنيه : عشرة آلاف جنيه - ١٦ في الألف

وكل ما يزيد على عشرة آلاف جنيه - تستحق عنه الضريبة بواقع ٦ في الألف من الزيادة

يضاف إليها ضريبة إضافية مقدارها ثلاثة أمثالا لضريبة الأساسية قانون رقم ٢ لسنة ١٩٩٢ الصادر في النجريدة الرسمية العدد ٢ في ١٤ يناير ١٩٩٢ بتعديل بعض أحكام قانون ضريبة الدمغة وطبقاً للمادة الأولى من هذا القانون والتي تنص على أن " تزيد بمقدار خمسين في المائة ضريبة الدمغة النوعية المنصوص عليها في قانون ضريبة الدمغة الصادرة بالقانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ "

وحيث أنه قد تم اعتبار القانون ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ والقانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ هي قوانين مكملة لا لافية لقانون الدمغة الأصلي رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ فهي تعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذا القانون وتقرأ معه فعلياً يعتبر سعر الضريبة طبقاً للمادة ٨٠ من قانون الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ كما هو طبقاً لما تقرر بالقانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ ولم يطرأ عليه أى تغيير .

وعليه فإنه إذا جرى صرف مبلغ ١٠,٠٠٠ جنية من الخزانة العامة إلى أى من الموردين أو المقاولين تكون ضريبة الدمغة كالأتي :

أزيد من خمسة آلاف : عشرة آلاف جنية - ١٦ من الألف أى أن الضريبة الأصلية

$$١٠,٠٠٠ \times ١٦ / ١٠٠ = ١٦٠ \text{ جنيها}$$

الضريبة الإضافية $١٦٠ \times ٣ = ٤٨٠$ جنية

إجمالي ضريبة الدمغة = ٦٤٠ جنيها

أى أن تكلفة الدمغة تبلغ ٦٠٤٪ من إجمالي قيمة الفاتورة أو المستخلص .

وعليه فقد صارت ضريبة الدمغة كما بينا نحن بعاليه وأصبح عبء الضريبة على مبلغ ١٠,٠٠٠ جنية يتم صرفه من وحدات القطاع الحكومي بعد إضافة الضريبة الإضافية

مبلغ ٦٤٠ جنيها أى ٦,٤٪ من المبلغ .

وحيث أنه طبقاً لقانون الدمغة فإن المدين الأصلي بعبء هذه الضريبة هو من أستولى من القطاع الحكومي على هذه المبالغ مقابل الخدمات والتوريدات المؤداة ، وهنا تصير ضريبة الدمغة بوصفها ضريبة غير مباشرة التحصيل ضريبة مباشرة التأثير للأسباب الآتية :

١ - إذا قام هذا القطاع من الموردين أو مؤدى الخدمة بحساب ضريبة الدمغة التى سوف يتم استقطاعها من المبالغ المنصرفة عن الفواتير التجارية أو المستخلصات الصادرة منهم إلى وحدات القطاع الحكومي ، وإضافتها على العروض المقدمة منهم إلى الحكومة لتأدية خدمة أو لتوريد سلعة فسوف يؤدى إلى ارتفاع تكلفة السلع الموردة أو الخدمات المؤداة إلى القطاع الحكومي بمقدار هذه الضريبة (٦,٤٪) مما يؤدى لزيادة الإنفاق الحكومي بهذه النسبة ، وناهيك عن زيادة الإنفاق الحكومي الذى يؤدى فى النهاية إلى زيادة العجز فى الموازنة مما يتطلب فرض ضرائب جديدة لتعبئة الموارد اللازمة لمواجهة هذه الزيادة فى الإنفاق وهذا هو الاحتمال الأكثر ترجيحاً .

٢ - أما الاحتمال الثانى فهو يتحمل المورد أو المقاول أو مؤدى الخدمة بعبء الضريبة خصماً من أرباحه المحققة من التعامل مع القطاع الحكومى .

فإذا كانت مصلحة الضرائب قد أرست نسب حكومية للمحاسبة عن أرباح قطاعات عديدة تتضمن مختلف الأنشطة ومنها على سبيل المثال :

أولاً : قطاع التجارة الداخلية (التوريدات) ،

- نسبة الربح ١٠٪ : ١٥٪

- الضريبة ٤٠٪ أى ٤ : ٦٪ من حجم الأعمال

ثانياً : قطاع المقاولات ،

- نسبة الربح ١٠٪

- الضريبة ٤٠٪ أى ٤٪ من حجم الأعمال

عند القيام بعمل مقارنة بين عبء ضريبة الأرباح (الضريبة المباشرة) وعبء ضريبة الدمغة (الضريبة الغير مباشرة) عند قيام مورد أو مقاول بإصدار فاتورة بمبلغ ١٠.٠٠٠ جنيه (عشرة آلاف جنيه مصرى) لوحدة من وحدات القطاع الحكومى ، حينئذ يعتبر عبء الضريبة (مباشرة / غير مباشرة) على المورد أو المقاول طبقاً لما سبق وتقدم كما هو مبين بالجدول التالى :

م	البيان	مبلغ الفاتورة جنيه	ضريبة الأرباح (مباشرة) جنيه	ضريبة الدمغة (غير مباشرة) جنيه
١	توريدات	١٠. ٠٠٠	٦٠٠٠. ٤٠. ١	ضريبة أصلية $1000 \times 1.6\% = 160$ ضريبة إضافية $160 \times 3 = 480$ إجمالي ٦٤٠
٢	مقاولات	١٠. ٠٠٠	٤٠٠٠	ضريبة أصلية $1000 \times 1.6\% = 160$ ضريبة إضافية $160 \times 3 = 480$ إجمالي ٦٤٠

مما سبق وتقدم فإن ضريبة الدمغة بعبئها الحالى تكون ضريبة غير مباشرة التحصيل .. مباشرة التأثير ، ويتجاوز عبئها على الممول عبء الضريبة المباشرة على صافى الأرباح الناتجة عن القيام بنشاطه الرئيسى .

وهنا يلزم أن يكون هناك وقفة للتأمل فى الأوضاع الضريبية القائمة للأسباب الآتية :

- ١ - كيف يتجاوز عبء ضريبة فرعية غير مباشرة العبء الضريبي الرئيسي على ممول عن نتيجة نشاطه .
- ٢ - عدم وجود مرونة كافية فى القانون لنقل عبء الضريبة حيث ينص قانون ضريبة الدمغة على أن المدين الأصلي بعبء الضريبة هو الذى يقوم باستلام الدفعات التى تقوم وحدات القطاع الحكومى بصرفها ولا يجوز نقل عبء الضريبة حتى ولو نص العقد المبرم بين الوحدة الحكومية والمورد على ذلك ، بخلاف الضريبة على الدخل والتى خلا القانون الذى ينظم فرضها من أى نصوص لتحديد المدين بعبء الضريبة مما فتح الأبواب لامكانية نقل عبئها من المدين الأصلي إلى طرف ثالث .
- ٣ - ارتفاع تكلفة القطاع الحكومى بنسبة ٦,٤٪ إذ تم حساب الضريبة وتم تحميلها على فاتورة المورد أو المقاول أو مؤدى الخدمة مما يؤدى إلى زيادة الإنفاق الحكومى بذات النسبة والتى تؤدى فى النهاية إلى مبالغ هائلة إذا نظرنا إلى حجم الاتفاق الحكومى فى الموازنة العامة للدولة فى الوقت الذى نطالب فيه بتخفيض الإنفاق الضريبي أو لنقل ترشيده لخفض العجز المتوقع من الموازنة العامة للدولة نتيجة لذلك مما يتطلب اتخاذ إجراءات عديدة لمواجهة ومنها فرض ضرائب جديدة أو الاقتراض من الجهاز المصرفى أو من جهات خارجية مما يؤدى إلى زيادة الدين الداخلى أو الخارجى .
- لذا وجب التنويه عن الأثر الضريبي المباشر الذى تحدثه هذه الضريبة الغير مباشرة التحصيل والذى يتطلب معالجته تدخل تشريعى لترتيب هذا الوضع الضريبي بحيث يحدث الأثر الآتى :
- ١ - معالجة الأثر السلبي للمادة ٨٠ من قانون الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته على الحياة الاقتصادية .
- ٢ - معالجة تعاظم العبء الضريبي الذى تنشئه ضريبة غير مباشرة على العبء الضريبي الذى تنشئه الضريبة المباشرة .
- لذا وجب التنويه عن الأثر الضريبي المباشر الذى تحدثه هذه الضريبة الغير مباشرة التحصيل والذى يتطلب معالجته تدخل تشريعى لترتيب هذا الوضع الضريبي بحيث يحدث الأثر الآتى :
- ١ - معالجة الأثر السلبي للمادة ٨٠ من قانون الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته على الحياة الاقتصادية .
- ٢ - معالجة تعاظم العبء الضريبي الذى تنشئه ضريبة غير مباشرة على العبء الضريبي الذى تنشئه الضريبة المباشرة .

النسبة الإرسادية إعداد / قطاع الشؤون الاقتصادية

مقدمة

عن الدعم

والإغراق ومكافحته

تقييد الاستيراد وفرض رسوم جمركية عالية مما أدى إلى انخفاض مستويات الجودة في منتجات تلك الدول.

ولكى تتماشى مصر مع النظام العالمى فقد اتبعت سياسة تحرير التجارة بفتح أسواقها أمام المنتجات والخدمات الأجنبية ، ولكن نظراً لحداثة عهد مصر فى هذا النظام جعل خوفها من الآثار السلبية أعلى درجة من الدول التى سبقتها حتى تستطيع مواجهة مشكلات الاحتكار والإغراق والدعم التى تتبعها بعض الدول بتصدير منتجاتهم بأسعار تقل عن تكلفة إنتاجها أو سعر بيعها فى بلد الإنتاج مما يضر بالصناعة المحلية .

ولما كانت مصر التزمت باتفاقية التجارة العالمية وملاحقها لذلك فقد قامت ببنى نظام مكافحة الدعم والإغراق الوارد بالاتفاقية كجزء من تشريعها الداخلى حتى تستطيع حماية الصناعات الوطنية الوليدة من مخاطر الإغراق .

لذلك فإن الدراسة سوف تتناول بإيجاز تعريف الدعم والإغراق والأوضاع التشريعية المطبقة حالياً فى مصر .

حيث أن الأصل فى تشريعات الاقتصاد والتجارة هو الاعتماد على مبادئ حرية التجارة المنافسة وتسهيل إنتقال وسائل الإنتاج والمنتجات المختلفة وفقاً لقانون العرض والطلب والذي يعمل على توفير المنتجات بأسعار تنافسية وبمستويات جودة وأمان عالية .

ونظراً لأن التوقعات المرتبطة بمبادئ حرية التجارة والمنافسة ليست إلا مبادئ مثالية لا تنطبق حيث أن الواقع تحكمه سلوكيات تتعسف فى استعمال هذه الحرية بتوظيف آلياتها لخدمة أغراضها للخروج عن قيم التنافس ، ولذا كانت هذه الممارسات محوراً من محاور مقاومة الاتجاه العالمى نحو إلغاء عوائق التبادل التجارى لفتح الأسواق أمام المنتجات المختلفة .

ولما كانت اقتصاديات الدول النامية فى مرحلة لا تسمح لها بتطبيق الاتجاه العالمى بتحرير التجارة فقد قامت باتباع نظام حماية المنتجات المحلية من خلال

أولاً : تعريف مفهوم الإغراق والدعم

الإغراق

هو أن تقوم الدولة المصدرة بطرح السلعة أو الخدمة في الأسواق الخارجية بسعر يقل كثيراً عن تكلفة إنتاجها أو عن سعر بيعها في السوق الوطني للدولة المصدرة ، مما يؤدي إلى الإضرار بالمنتجات المحلية أو المنافسة في الدولة المستوردة.

الدعم

هو أن يتم طرح السلع والخدمات بعد دعمها في بلد إنتاجها ويتم ذلك بالمساهمة المالية عن طريق الجهات الحكومية أو المؤسسات العامة في شكل مساهمات أو منح أو قروض أو أي مزايا أخرى بما يساهم في بيع السلعة بأسعار تقل عن التكلفة الحقيقية .

ثانياً : الإطار النظري للحماية التجارية المشروطة

أن نتائج مفاوضات جولة أورجواي وهم المفاوضات التي أجريت تحت مظلة (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة) المعروفة باسم الجات والتي أسفرت عن قيام منظمة التجارة العالمية (WTO) تم ادراجها ضمن النظم والقوانين المصرية .

وتمثل ثلاث اتفاقيات من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية أهمية خاصة بالنسبة للحماية المشروطة للتجارة أو وسائل المعالجة التجارية التي توفر للصناعة المصرية حماية اضافية ضد بعض الواردات .

الاتفاقية الاولى الخاصة بأساليب مكافحة

الإغراق

تقضى هذه الاتفاقية بأنه عند بيع السلع المستوردة (المائلة للسلع المنتجة في مصر أو لها نفس مواصفاتها) في مصر بسعر يقل عن سعر بيعها في السوق الوطنية للدولة المصدرة أو بسعر يقل عن سعر التكلفة الاجمالية مما يسبب ضرراً للمنتج الوطني فهذا يعنى إغراق هذه السلع في السوق المصرى .

الاتفاقية الثانية الخاصة بالدعم

تقضى هذه الاتفاقية بأنه عندما تستفيد السلعة المستوردة (المائلة للسلعة المصنوعة في مصر أو لها نفس مواصفاتها) من بعض أنواع الدعم التي تقدمها حكومة البلد الأجنبي وحينما يسبب هذا الدعم ضرراً للسلعة المصرية المثلثة أو يعوق بشكل ملحوظ إنتاج مثل هذه السلعة في مصر لبيعها (هذا يعنى الدعم) .

الاتفاقية الثالثة الخاصة بالإجراءات

الوقائية

إن هناك حالات لا تخضع فيها السلعة المستوردة للإغراق ولا تتمتع بالدعم مع ذلك يشكل منافسه شديدة للمنتجين المصريين على حساب الإنتاج المصرى ، فى هذه الحالة يمكن للحكومة المصرية أن تتخذ فقط إجراءات وقائية بمعنى فرض قيود استيرادية على هذه الواردات .

ثالثاً : الوضع الحالي للتشريع المصري في شأن أنظمة الدعم ومكافحة الإغراق

بعد أن جعلت الحكومة الاتفاقيات الثلاث جزءاً من القانون المصري وبعد انضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التي تضمنتها الوثيقة الختامية عام ٩٤ ، بعد صدور قرار رئيس الجمهورية رقم ٧٢ لسنة ٩٥ ، بالموافقة على إنضمام مصر للمنظمة ، صدر قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٣٨ لسنة ٩٥ بإنشاء إدارة جديدة هي الإدارة المركزية للسياسات التجارية الدولية (جهاز مكافحة الدعم والإغراق والوقاية)

ولقد كان إنشاء الإدارة الجديدة أمراً ضرورياً لأن قواعد الاتفاقيات فنية للغاية ولا بد من تطبيقها بدون تحيز لصالح الانتاج المحلي أو لصالح السلع المستوردة - ولأن الاجراءات لابد وأن تكون مستقلة عن الوزارة وبعيدة عن تدخل الحكومة

ونتناول فيما يلي الإجراءات التي نصت عليها إتفاقيات المعالجة التجارية ويقوم بها جهاز مكافحة الإغراق والدعم والوقاية في حالة تضرر الصناعة المصرية بسبب الاستيراد :

١ - تودع لدى الإدارة المختصة شكوى مكتوبة على نموذج عرض الشكاوى تقدمها إحدى الصناعات المصرية أو من ينوب عنها بتعرض الصناعة المحلية

لأضرار حادة بسبب استيراد منتجات مثيلة لما تنتجه الصناعة المحلية حيث أنها مغرقة أو مدعومة .

٢ - يقوم جهاز مكافحة الإغراق بالبحث والتقصي لممارسات الإغراق والتي من شأنها إلحاق ضرر أو التهديد بحدوث ضرر أو تعرض الصناعة الوليدة في مصر بناء على الشكوى المقدمة

٣ - يقوم جهاز مكافحة الدعم والدعم والإغراق بالتحقيقات وجمع الأدلة والبيانات وحساب مقدار الإغراق ورفع التوصيات إلى الوزير متضمنة نتائج التحقيقات الإيجابية والسلبية

٤ - يتم عقد جلسات استماع للأطراف المعنية لكي تبدي كل الأطراف مآلديها من حجج ومبررات .

٥ - قبول تعهد أو تعهدات مرتين بموافقة الوزير من جانب أى دولة بالمنظمة لإزالة سبب أو أسباب الأضرار المادية ومتابعة هذا التعهد بالتنسيق مع مصلحة الجمارك .

٦ - حتى يتم الانتهاء من التحقيقات يتم إخطار مصلحة الجمارك بفرض رسوم مؤقتة لمواجهة آثار الإغراق في الحالات التي تتطلب ذلك.

٧ - بعد الانتهاء من التحقيقات وثبوت الإغراق يتم إخطار مصلحة الجمارك بفرض رسوم نهائية لمواجهة آثار الإغراق متضمنة أسماء الدول والشركات المتخذ حيالها الإجراء الحمائي .

٨ - القيام بالتحقيقات اللازمة داخل وخارج

قبل انقضاء أجل التعهد أو الرسوم القطعية لمكافحة الإغراق أو الدعم .

رابعاً : عرض بعض الحالات التي قام بها جهاز مكافحة الدعم والإغراق العامي ١٩٩٩،٩٨ وهي كالتالي :

١ - قضية الزيادة غير المبررة في واردات ثقاب الأمان (درج) المقدمة من شركة النيل للكبريت والمساكن الخشبية حيث أن الهند وباكستان مفرقة لهذا المنتج وذلك خلال شهر ديسمبر ١٩٩٨ لذا فقد تم التوصل إلى فرض رسوم وقائية يستمر سريانها لمدة ثلاث سنوات وعلى أن يتم تخفيضها بشكل متدرج وفقاً للجدول التالي

٢ - قضية واردات السكر الأبيض ذات منشأ الاتحاد الأوربي خلال شهر يوليو ١٩٩٩ والمقدمة من شركة السكر والصناعات التكاملية / حيث توصلت ملفات التحقيق إلى عدم وجود دليل كاف على أن السلع المعنية محل التحقيق قد سببت ضرراً مادياً للصناعة الوطنية ولكن الضرر يرجع لأسباب أخرى.

مصر بهدف جمع المعلومات أو التحقق من نوى الشأن واتخاذ القرار في ضوء ما تسفر عنه هذه المراجعة بالنسبة للرسوم التي تم فرضها .

ويتعين على الإدارة المختصة إصدار القرار النهائي بعد ٩٠ يوماً من بداية الإخطار بالقرار بالشكوى المبدئي في حالة الإغراق أو الدعم وبعد ١٢٠ يوماً من الإخطار في حالة الإجراءات الوقائية وإذا كان القرار سلبياً تصدر الإدارة في نفس الوقت أمراً إلى مصلحة الجمارك تلزمها فيه بوقف تنفيذ الإجراءات المؤقتة وترد فيه ما حصلته وفق مقتضيات القرار النهائي وينشر في الجريدة الرسمية وكذلك يصدر بيان بنص القرار النهائي بلغة منظمة التجارة العالمية .

مدة الإجراءات

يمكن أن تستمر الرسوم القطعية لمكافحة الإغراق أو الدعم والتعهدات سارية لفترة تصل إلى خمس سنوات.

وإذا كان ثمة تغيير جوهري في الظروف قبل انقضاء هذا الأجل فإن أي طرف يستطيع أن يطلب إلى الإدارة إجراء عملية مراجعة وقد تسفر المراجعة عن توصية ترفع للوزير بتعديل أو مد الإجراء القطعي

السنة	٢٠٠٠/٢/١٨ - ١٩٩٩/٢/١٩	٢٠٠٠/٢/١٨ - ٢٠٠٠/٢/١٩	٢٠٠٠/٢/١٨ - ١٩٩٩/٢/١٩
الرسم على أساس سعر الاستيراد مسبقاً	٣٤٪	٢٢٪	١١٪

من الشركة العامبة لصناعة الورق (راكستا) حيث توصلت سلطة التحقيق إلى وجود أدلة كافية على حدوث ضرر مادي للصناعة الوطنية بسبب الواردات المتزايدة والتي ترد بأسعار مفرقة من كل الدول الامر الذي يبرر اتخاذ إجراءات بدء تحقيق مكافحة الاغراق في الحالة المعروضة على أن يقوم الجهاز باخطار كافة الاطراف المعنية باتخاذ قرار بدء التحقيق وأيضاً حكومات الدول المعنية .

٦ - قضية واردات حديد التسليح ذات منشأ تركيا خلال شهر أكتوبر ١٩٩٩ والمقدمة من شركة الاسكندرية الوطنية للحديد والصلب وشركة العز لحديد التسليح حيث توصلت سلطات التحقيق إلى فرض رسوم مكافحة اغراق علي الواردات من السلع الخاضعة للتحقيق بالمعدلات التي تم وضعها .

أما القضايا التي تم رفعها على جمهورية مصر العربية خلال عامي ٩٨، ٩٩ وهي :

قضية الالومنيوم من دولة جنوب أفريقيا - قضية الملابس الجاهزة من الاتحاد الاوربي وقد تم رفض تلك القضايا .

٣ - قضية واردات الاطارات من أو ذات منشأ اليابان - كوريا - فرنسا - الاتحاد الأوربي خلال شهر يوليو ١٩٩٩ والمقدمة من شركة النقل والهندسة وشركة الإسكندرية للإطارات حيث توصلت سلطات التحقيق إلى فرض رسوم مكافحة الاغراق على صنف الإطارات المصنوعة من المطاط من النوع المستخدم في سيارات الركوب النصف نقل - الاتوبيسات الشاحنات التي تخضع للبنود الجمركية وذلك لمدة خمس سنوات.

٤ - قضية اللبيمات الكهربائية التي تضيء بتوهج الشعيرات (٦٠ - ١٠٠) وات وبجهد حتى ٢٤٠ فولت المصدرة من أدوات ذات منشأ جمهورية الصين الشعبية خلال شهر سبتمبر ١٩٩٩ والمقدمة من شركة النصر للأجهزة الكهربائية والإلكترونية (نيازا) حيث توصلت سلطات التحقيق إلى أدلة كافية على حدوث ضرر للصناعة الوطنية ولكن نظراً لعدم عضوية الصين في منظمة التجارة العالمية فقد تم فرض رسم لمكافحة الاغراق مقداره ٨٠٪ والذي تم تحديده على أساس مقارنة سعر البيع للمنتج المستورد .

٥ - قضية واردات ورق الكتابة والطباعة المصدرة من أو ذات منشأ أندونيسيا - الهند - البرازيل - روسيا الاتحادية خلال شهر سبتمبر ١٩٩٩ والمقدمة

الرأى العام والضريبة

ما هو الرأى العام :

هو تعبير عن ميل الناس نحو قضية ما ويشترط أن يكون هؤلاء من فئة اجتماعية واحدة وكما يقول خبراء الاعلام أن الرأى العام ليس محصلة للأراء الفردية ولكنه نتيجة حوار ونقاش بين هؤلاء الافراد .

أنواع الرأى العام:

(١) رأى عام باطنى وهو يعنى استياء الجماهير من شئ ما مع عدم القدرة على التعبير عن هذا الإستياء وهو أمر غاية فى الخطورة ويؤدى إلى البلبلة والشائعات .

(٢) رأى عام ظاهر وهو نجاح الافراد فى التعبير عن آرائهم فى قضية مطروحة من خلال وسائل الاعلام .

وهو ما يحدث فى حالة صدور قوانين أو تشريعات جديدة أو وقوع أحداث تثير الرأى العام .

وقد حدث عند صدور قانون ضريبة المبيعات منذ نحو عشر سنوات ان ظهرت اعتراضات واءاء فى الصحف وفى المؤتمرات والندوات التى عقدت لهذا

الغرض وشكلت رأيا عاما نحو الضريبة بعضه

إيجابى وغالبه سلبى وتركز الهجوم على الضريبة ومخاطرها وآثارها على الصناعة - والسوق الاقتصاد بوجه عام ..

ورغم أن بعض هذه الآراء كانت غير دقيقة إلا أنها شكلت رأيا عاما يعارض الضريبة ويعد سلبياتها فى كل المناسبات وفى أغلب الأحوال يكون أى معلومات وبيانات خاطئة .

(٣) رأى عام واقعى وهو قيام الافراد أو الجماهير بعمل فعلى كما يحدث فى بعض الدول إحتجاجا على الأوضاع (ثورة - إنقلاب) .

(٤) رأى عام ساكن أو خامل:

وهو موقف عدم المبالاه من الجماهير نحو قضية ما ولا يكون له موقف أو رأى .. وهو خطر أيضا لأن السلبية تقود المواطن الى عزله وغربه قاسيه قد تفرض عليه أو يفرضها على نفسه .

(٥) رأى عام مؤقت:

(٦) وهو موقف يتعاطف فيه الشعب مع بعض

(٧) الرأى العام اليومى :

وهو عبارة عن الآراء اليومية التى تعلنها جماعه ما نتيجة وقوع حدث معين أو موقف طارئ وهذا الرأى متقلب ومنقسم ويتوقف على التطورات التى تحيط بالحدث .

مثلا اتحاد المقاولين وموقفه من تطبيق الضريبة على المبيعات على المقاولين من الباطن والمشاكل التى أثارها الاتحاد والحوار الذى تم على ضوء ذلك لحل المشكلة باتفاق تم ابرامه .

أو مشكله لقطاع معين مثل مشكلة أصحاب المخازن أو تجار الأخشاب مع ضريبة المبيعات حيث تحاول كل طائفة حشد الجهود لتكوين رأى عام ضد الضريبة أو اطلاق الهجوم عليها وهنا يجب التعرف على حقيقة الرأى العام فى هذه القضايا والاستجابة لوضع الحلول بما يتفق مع المصلحة الوطنية والرأى العام اليومى يمكن التعرف عليه من خلال الصحف والاذاعة والتلفزيون والندوات والمؤتمرات والمشكلات التى ترد لمصلحة الضرائب على المبيعات وتمثل ظاهره جماعية بالنسبة لصناعه أو مجال نشاط معين

(٨) تقسيم نوعى آخر للرأى العام

١ - الرأى الشخصى Posonal Opirion يكونه الفرد ويعلن عنه صراحه .

البعض بالنسبة لحدث عارض ويحدث هذا عند الشعور بالخطر ويتلاشى بعد ذلك، حاله زلزال - أوفيضان أو كارثه أو سقوط طائرة أو خلافه .

(ب) وسائل الاتصال تؤدى إلى تكوين رأى عام مؤقت بالنسبة لقضية تهم مصالح الجماهير مثل:

- إتفاقيه سلام

- تشديد العقوبات فى قضايا خطف الإناث .

- صدور قوانين الضرائب مثلا حيث تكون وسائل

الاتصال رأياً عاماً قد يكون مؤيداً أو معارضا .

(ج) تعمل الأحزاب والنقابات والجمعيات

والاتحادات ومنظمات الاعمال وجمعيات المستثمرين على تكوين رأى عام مؤقت بالنسبة لسياسه معينه أو

برامج اقتصادية أو تشريعات وتنتهى هذه المواقف بزوال السبب وهو ما يمكن ملاحظته بالنسبه لبعض

القرارات والتشريعات ولكن بالنسبة للضرائب يظل موجودا بسبب اتفاق منظمات الاعمال على رأى موحد

تقريبا نحو الضريبة مما يحتاج الى حوار حتى لا يتحول هذا الرأى إلى مناهضه تطبيقها ،

(٦) الرأى العام الكلى :

هو الاجماع الشعبى على نواح معينه سواء دينيه -

تاريخية - حضارية وهو رأى عام مستقر لا يطرأ عليه تغيير .

وفيه تتحد الآراء الفردية والجماعية والرأى العام وتظهر فيه عقيدته عامه يقف الجميع خلفها مثل الدين أو الشيوعية أو الرأسمالية فى البلاد لا يناقش ولا يسأل ولا يستطيع أحد تغييره لانه نتيجة عوامل تاريخيه ودينيه مختلفة .

٨ - رأى عام قائد يضم قادة الرأى كتاباً وساسه وعلماء وهم فئة لا تتأثر بوسائل الاعلام ولكن هى التى تؤثر فيها .

٩ - رأى عام مثقف وتتكون من المتعلمين وهم يتأثرون بوسائل الاعلام ولكن قد يؤثرون فى وسائل الاعلام . . وهؤلاء يمكن مخاطبتهم لتحسين صورة الجهاز الضريبية . . واجراء حوار مع أطراف هذه المجموعه بما يحقق التفاعل والتوصل الى علاج للمشكلات المطروحه .

وهذا الحوار يجب ان يستند على الاقناع والموضوعية والحقائق بعيدا عن أى أساليب أخرى لا تفيد .

١٠ - رأى عام منساق ويتكون من الغالبية العظمى الاميه من الشعب وهم يؤمنون بكل ما يجئ فى وسائل الاعلام وياخذونه كقضية مسلمه وهؤلاء يمكن الدعوة فى مجالهم للضريبية بسهوله حيث يمكن توجيه رسائل اعلاميه بسيطة وسهله من

٢ - الرأى الخاص Pirat Opirion يكونه الفرد ولا يعلن عنه ولكنه قد يعطيه سرا فى الانتخابات أو يعبر عنه لأخلص الأصدقاء .

٣ - رأى الغالبية Majority...؟ ما يزيد عن نصف الجماعه .

٤ - رأى الاقلية Minarity Opirion ما يقل عن نصف الجماعه .

٥ - الرأى الائتلافى Caalition Opirion رأى عدد من الاقليات مختلفة الآراء ولكنها انضمت مع بعضها من أجل الاتفاق على هدف معين وفى ظرف معين وهو ما يحدث فى حالة تجمع منظمات الأعمال الغرف التجارية والصناعية وجمعيات المستثمرين ورجال الأعمال نحو الضريبية بوجه عام وضريبية المبيعات بوجه خاص بحجة أنها معوقه للإنتاج وتؤدى الى زيادة التكلفة .

وهذا الرأى الائتلافى تحكمه مصلحة مشتركة وهى مشكلة ما تؤرق أطرافه ويتخذون موقفا محددا منها .

٦ - الرأى الساحق Cansensus Opirion

أكثره الجماعه التى اتفق على رأى

٧ - رأى الاجماع أو الرأى

الجامع General Opirion

الساسة الذين يقررون : هؤلاء رأى عام قائد ، وقد يكون الرأى العام النابه هو القائد ويطلق على فئات المتعلمين رأى عام مثقف أو قارئ .
والرأى العام المنساق هو الذى يضم غالبية أفراد الشعب وهم يمثلون روح القطيع ويقال عنهم رأى عام منساق أو منقاد .

تكوين الرأى العام

يتكون الرأى العام من عناصر كثيرة وهى فى الأصل مقومات الرأى الفردى والانسان الفرد يتكون رأيه بعد الصنها - العناصر التى تصنع أفكاره وعواطفه .

ويؤثر فى تكوين الرأى العام :

(١) النشأة والبيئة والمناخ .

(٢) نوعية الطبقة التى ينتمى إليها الفرد .

(٣) نوعيه الثقافه .

(٤) تأثير وسائل الاتصال .

(٥) الدين والتقاليد الموروثة .

(٦) المدرسه والبيت .

- المناخ وأثره فى تكوين الرأى العام

المناخ الحار يقلل الجهد ويعرقل التطور العام

المناخ البارد يشجع على الحركة

الشعوب فى الدول ذات المناخ الحار تميل إلى

خلال الصحف والأذاعه والتلفزيون . . مع اجراء حوار مع كتاب السيناريو للأفلام والمسلسلات حتى تتضمن على الأقل إستتكار التهرب من الضرائب وتعديل نظرة المجتمع الى التهرب ضريبيا باعتبار أن هذا اعتداء على المجتمع وتهرب من سداد الالتزامات التى تستخدمها الدولة فى اقامة البنية الاساسيه والانفاق العام للتعليم والصحه وهذه الفئة أرض خصبه للدعوة لسداد للضرائب .

خصائص الرأى العام

- الرأى العام الساكن أو الكامن يتحول الى صريح فى حالة ظهور قضية هامه .

- الرأى العام الباطن يتحول إلى ظاهر أو خارجى ويفصح عن نفسه فى حالة كون القضية أصبحت لها قوة كبيره

- يقوى الرأى العام ولا يسهل خداعه لو كان متعلما وعالما بكل أطراف الموضوع ولهذا فإن الحوار مع منظمات الأعمال والصناع لا يجب ان يعتمد على الشعارات بل على الاقتناع وتفسير الغموض فى بعض مواد القانون وكسب تأييد هؤلاء باعتبارهم قدوة للآخرين .

تقسيم فئات الشعب

المفكرون وصفوه الشعب : هم رأى عام نابھ

والاقلية الذى له أهمية ينعكس على الافراد وتزداد لديهم درجة الوعى السياسى وتزيد مشاركتهم فى قيادة العملية السياسية وأخذ القرارات .

العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة فى رأى العام

مقومات رأى العام فى المجتمع الزراعى :

- يتميز بالأصالة والتمسك بالقيم والمبادئ الموروثة وله ثبات نفسى .

- يحتاج رأى العام لوقت أطول لتكوينه نظرا لطبيعة العلاج وتكوينه الاجتماعى .

- رأى العام فى المجتمعات الزراعية قادر على المشاركة فى العمل الوطنى بشرط أن تهتم الحكومات بتعمية الريف وحل مشاكله .

- الدعوة لتحصيل الضرائب يمكن أن تجد آذانا صاغية فى الريف . عندما تخاطب رأى العام بأن الضرائب لتعود إليهم فى إقامة المدارس والوحدات الصحية ورصف الطرق . .

وفى المجتمعات الصناعية :

يلعب رأى العام فى المجتمعات الصناعية دورا خطيرا ولا يمكن لى حكومه أن تضع خطة اقتصادية بعيد أعن اتجاهات رأى العام أو تجاهل رغباته ومتطلبات معيشته .

الكسل ويؤثر فيها الخطب البليغة لكسب ود الجماهير (أفريقيا) .

والشعوب فى الدول ذات المناخ البارد يتأثرون بالحجج القوية والمنطق السليم وحسن عرض الحقائق (أوروبا)

وفى هذه الدول ظروف مواتييه تمكن الافراد من اتخاذ القرارات الصائبة والمدروسة دون اندفاع أو تطرف ولهذا فإن السمة المميزه لهذه المجتمعات الاستقرار السياسى والاجتماعى وزيادة معدل التقدم وذلك عكس المجتمعات فى البلاد ذات المناخ الحار حيث يوجد تطرف فى اتخاذ القرارات واندفاع فى التفكير ولهذا تجد الحكومات صعوبات فى دفع عجلة التنمية لسبب التخلف فى التفكير والافتقار للوعى السياسى

والاقلية له أثر فى تكوين

الرأى العام أيضا

طبيعة الاقلية وموقعه الجغرافى يؤثران على التنشئة الاجتماعية للأفراد ويحددان حياه الافراد سواء بالنسبة للحرف التى يمارسونها أو صلاتهم الاجتماعية .

الأقليم الصحراوى : يضيف طبيعة خاصة على أفراد

الأقليم الزراعى أو الصناعى له طبيعة خاصة



أيه قرآنية قد تجعل النفوس تندفع الى مواقف
إيجابية . .

الاسلام يدعو الى حرية الرأي والعقيدة ويقول
الرسول ﷺ لا يكن أحدكم أمعه يقول أنا مع الناس
إن أحسن الناس أحسنت ، وإن أساءوا أسأت ، ولكن
وطنوا أنفسكم : إن أحسن الناس أن تحسنوا وإن
أساءوا أن تجتنبوا أساءتهم

ومن معالم اهتمام الاسلام بالرأى العام قوله تعالى
« وشاورهم فى الأمر » وقوله تعالى « وأمرهم
شورى بينهم »

اجتماع السقيفة بعد وفاة الرسول لاختيار خليفة
وما حدث من خلاف بين المهاجرين والانصار
واختيار أبى بكر هو علامه على اهتمام الاسلام برأى
الشعب وأن الحكم له ووضع هذا الاجتماع الأساس
القومى لمبدأ الاختيار الشعبى الحر

وبالنسبة لدور الدين فى سداد الضريبة فإنه يمكن
استخدام العامل الدينى فى الدعوه للالتزام بسداد
الضرائب والاستناد الى الاحاديث الشريفة مثل :
« من غشنا ليس منا »

التقاليد وأثرها فى تكوين الرأى العام
التقاليد والعادات أسباب حيوية فى عملية تكوين
الرأى العام

وتتهم الحكومات باستخدام وسائل الاعلام فى
الوصول للرأى العام وكسب تأييده لاجداث التفاهم
بينها وبينه .

الرأى العام فى المجتمعات الصناعية حالياً يمثل
اتحادات الصناعات والغرف وجمعيات المستثمرين .

الحكومة تلتقى معهم وتتجاوز حول كل مشروعات
القوانين والتشريعات والسياسات الاقتصادية الجديدة.

ومن الملاحظ أن أجهزة الاعلام تلعب دوراً هاماً فى
للمجتمعات الصناعية وتستغل جماعات المصالح
الاقتصادية هذه الأجهزة فى بعض الأحوال للسيطرة
على الرأى العام .

وهو ما يحدث من البعض على سبيل المثال نحو
قوانين الضرائب والجهاز الضريبى من جانب بعض
رجال الأعمال أو جمعيات المستثمرين .

ومن حسن الطالع أن الرأى العام فى المجتمعات
الصناعية لا يتميز بالثبات وهو عرضة للتغيير حسب
الظروف الاقتصادية وبإعلان الحقائق حول كافة
القضايا المعروضة حيث يسهل اقناع الرأى العام فى
للمجتمعات الصناعية بالحجج والبراهين .

أثر الدين

فى تكوين الرأى العام

الدين عنصر أساسى فى تكوين الرأى العام
واستخدامه له أهمية كبرى حديث نبوى أو قدسى أو

اصطلاح فضفاض لا تقدر الكلمات ان تعطيه تعريفا محددا .

المبادئ التي تحكم الرأى العام ليست ثابتة لأن ما نعرفه عن السلوك الانسانى قليل جدا وغير قاطع من الناحية العلمية .

قياس الرأى العام يشير مشكلات كثيره ذلك أن الجمهور الذى تشكل مواقفه ومشاعره الرأى العام ليس جمهورا جامدا لأن الناس قد يتفاعلون انفعالات متباينه أو متضاربة فى المواقف المتماثلة ومن ثم تكون هناك تغيرات فى الرأى العام .

مناهج وأساليب

قياس الرأى العام

(١) اختيار الموضوع الذى يشمل الاستقصاء .

(٢) اختيار الوسط (الموقع) .

(٣) تحديد العينات .

(٤) اعداد الاسئلة .

(٥) اجراء اختيار تجريبيى قبل التنفيذ الفعلى .

(٦) اجراء المقابلة .

(٧) استخلاص النتائج .

(٨) عرض النتائج

ويمكن كتابة ذلك بالتفصيل استرشادا بالدكتور عبد القادر حاتم كتابه (الرأى العام) وديمقراطية الاعلام والاتصال

جماهير الرأى العام تتأثر عند اتخاذ قراراتها بعوامل اجتماعية كثيره ومنها التقاليد الراسخه فى الازهان فتتخذ هذه الجماهير قراراتها وتعلن رأياها بحيث لا يكون مخالفا لقيمتها وتقاليدها وعاداتها .

- التمسك بالتقاليد يتزايد فى المجتمعات البدائية والمتخلفة والفقيره وهى خير الزاد .

- ولكن فى المجتمعات المتحضرة يتباعد أثر التقاليد حتى أنه يقال عن الرجل التقليدى أنه شاذ فى المجتمعات المتحضرة مع الاتجاهات الامدنيه والعلمية والتقدميه ومن الواجب على أجهزة الاعلام مواجهة العادات والتقاليد السيئة والدعوه لتغييرها مثل:

- التهرب من الجمارك فى المطارات .

- التهرب من سداد رسوم الدوله

- الثغرات التى يلجأ إليها البعض للافلات من سداد

رسوم أو واجبات للدوله والادعاء بانها شطارة .

ويمكن الدعوه لمكافحة هذه المفاهيم الخاطئة بالبده بتدريس دور الضريبية فى المجتمع فى المدارس والجامعات وأهميه هذه الضرائب لتحقيق العدالة بين افراد المجتمع وتوفير الموارد للدوله للقيام بواجباتها .

مبادئ قياس الرأى العام

قياس الرأى العام بشكل عملية بالغه التعقيد لانه ليس هناك اتفاق قاطع على معنى الرأى العام لأنه



بنك التعمير والإسكان

خدمات مصرفية متكاملة

يسر البنك أن يعلن عن توافر عدد محدود من الوحدات السكنية في المشروعات الآتية

البيان	المساحة	متوسط سعر المتر
وحدات سكنية	من ١٧٧ إلى ٢٢٥٨ م ^٢	٢٢٠٠ جنيه/م ^٢
فيلا سكنية	من ٢٤٠٠ إلى ٢٥٧٢ م ^٢	٢٥٠٠ جنيه/م ^٢
وحدات إدارية	من ٢١٦٠ إلى ٢١٩٢ م ^٢	٢٥٠٠ جنيه/م ^٢
أسلوب السداد	<ul style="list-style-type: none"> ١٠% من قيمة الوحدة مقدم الحجز ٥% من قيمة الوحدة ربع سنوية لمدة سنتين بعد ٨ دفعات ٥٠% من قيمة الوحدة على خمس سنوات (أقساط شهرية) بمائدة ٨% 	
للحجز والاستعلام	الإدارة العامة للإسكان ٦ ش رفاة متفرع من ش الجزيرة. الدقى	

**المبنى
الإدارى
والسكنى
والتجارى
بمدينة
نصر**

مشروع البشائر - بمدينة ٦ أكتوبر

زهراء المعادى

نوع الاسكان	تميز / متوسط
المسطحات	تتراوح من ٢١١٠ م ^٢ إلى ٢١٧٠ م ^٢
سعر المتر المربع	من ٨٠٠ جم ٨٥٠ جم
أسلوب السداد	١٠% عند الحجز والتخصيص ١٠% تعاقداً والباقي على أقساط ربع سنوية على ١٥ سنة
يتم الحجز بالموقع. ولدى فرع البنك بمدينة ٦ أكتوبر	

نوع الاسكان	تميز / الوحدات كاملة التشطيب
المسطحات	تتراوح من ٢١٩٩ م ^٢ إلى ٢١٨٦ م ^٢
سعر المتر المربع	من ١١٠٠ جم ١٢٠٠ جم
أسلوب السداد	سداد ٢٥% من قيمة الوحدة مقدم والباقي يقسط على ١٥ سنة بمائدة ١٢%
يتم الحجز لدى الإدارة العامة للإسكان ٦ ش رفاة متفرع من ش الجزيرة. الدقى	

منطقة الأحياء المائية بالفردقة

جاردينيا الأهرام (بموقع متميز على ش الهرم)

نوع الاسكان	تميز / متوسط
المسطحات	تتراوح من ٢٢٨٥ م ^٢ إلى ٢١١٥ م ^٢
سعر المتر المربع	من ٧٥٠ جم ٨٠٠ جم
أسلوب السداد	١٠% مقدم والباقي على ١٠ سنوات بدون فوائد
يتم الحجز لدى الإدارة العامة للإسكان ٦ ش رفاة متفرع من ش الجزيرة. الدقى	

نوع الاسكان	تميز / الوحدات كاملة التشطيب
المسطحات	تتراوح من ٢٢٨٧ م ^٢ إلى ١١٦٦ م ^٢
سعر المتر المربع	من ١٠٠٠ جم ١٢٠٠ جم
أسلوب السداد	١٠% عن الحجز والتخصيص ١٠% تعاقداً والباقي على أقساط ربع سنوية وعلى ١٥ سنة
يتم الحجز لدى فرع المانتسترلى أمام القرية الفرعونية. الجزيرة	

إسكان الكرمية بمدينة دمنهور - محافظة البحيرة

مشروع أرض المحلج بالقازيق

مساحة الوحدات م ^٢		قيمة الوحدات جم	
من	إلى	من	إلى
١٠٥	١٠٧	١١٠٢٥٠	١١٢٢٥٠
١٠٨	١١٢	١١٢٤٠٠	١١٧٦٠٠
١١٥	١٢١	١٢٠٧٥٠	١٢٧٠٥٠
أسلوب السداد		١٠% من قيمة الوحدة مقدم الحجز ١٠% قيمة الوحدة عند الاستلام	
تقسيم ٨٠% قيمة الوحدة لمدة ١٥ سنة تسدد على دفعات ربع سنوية بدون فوائد خلال فترة التصفية ولحين تسليم الوحدات - ثم يتم احتساب فائدة ١٢% على الدفوعات اعتباراً من أول دفعة تسدق عند الاستلام			
الحجز لدى فرع دمنهور - عمارة أبو الرش - دمنهور			

مساحة الوحدات م ^٢		قيمة الوحدات جم	
من	إلى	من	إلى
٨٤	١١٥	٩٦٦٠٠	١٢٢٢٥٠
١٢١	١٢٤	١٢٩١٥٠	١٥٤١٠٠
١٢٦	١٢٩	١٥٦٤٠٠	١٧١٢٥٠
١٥٠	١٥٨	١٧٢٥٠٠	١٨١٢٥٠
١٦٠	١٦٧	١٨٤٠٠٠	١٩٢٠٥٠
الحجز : لدى فرع بنها الجديد ناصيتى شارع الأمل والرياضة ت. ٢٢٢٢٩٨، ١٢.			

لزيد من المعلومات والاستعلام : بجميع فروع البنك

والإدارة العامة للإسكان ٦ ش رفاة متفرع من ش الجزيرة. الدقى. ت. ٣٣٦٤٢٢٥٠ - ٩٠٢٠٠٢٤٩

Home page: www.bdb-eg.com - Email: hdbank @ internetegypt.com

شركة مصر / إيران للغزل والنسيج

(ميراتكس)

شركة مشتركة بين مصر وإيران

أنشئت في ظل قانون استثمار المال العربي والأجنبي
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١٪ حصة الجانب المصري ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسيج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومي

٤٩٪ حصة الجانب الإيراني ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعي « إيدرو »
- * النشاط الرئيسي : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزي
- * الاستثمارات : بلغت الاستثمارات في الشركة حوالي ١٠٠ مليون جنيه
- * الإنتاج السنوي ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقي والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار في أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوروبية المشتركة والدول الإسكندنافية

* العمالة والأجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقي من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه